



Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als *Countervailing Power* in globalen Warenketten

Christian Reiner

About the authors

Christian Reiner works as a professor of economics and statistics at the Lauder Business School. His research interests include applied empirical research in innovation, industrial and regional economics.

Email: christian.reiner@lbs.ac.at

The LBS Working Paper Series “LBS Working Papers” aims at presenting applied research completed by LBS faculty, outstanding graduates and partners. Topics include subjects taught and researched at LBS’s degree programs (1) International Business Administration, (2) International Management and Leadership, and (3) Strategic Finance & Business Analytics.

This text may be downloaded only for personal research purposes. Additional reproduction for other purposes, whether in hard copies or electronically, requires the consent of the author(s), editor(s). If cited or quoted, reference should be made to the full name of the author(s), editor(s), the title, the working paper, or other series, the year and the publisher.

Editor: Prof. (FH) Mag. Dr. Christian Reiner, christian.reiner@lbs.ac.at
Lauder Business School
Hofzeile 18-20, 1190 Vienna, Austria
www.lbs.ac.at

Abstract

Globale Warenketten 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. Während Leitunternehmen ihre Monopolmacht und Profitabilität durch gesunkene Inputkosten erhöhen konnten, sank die Monopolmacht bei den Zulieferunternehmen. Dies lässt sich durch die Asymmetrie der Marktstruktur innerhalb von globalen Warenketten (GWK) erklären. Während Leitunternehmen in Oligopolmärkten agieren, sehen sich Zulieferunternehmen einem intensiven Wettbewerb um Aufträge von Leitunternehmen ausgesetzt. Der Aufbau einer Gegenmacht („countervailing power“) durch die Bildung von Genossenschaften oder Kartellen sowie eine regionale Integration und Wettbewerbspolitik erscheint zwar grundsätzlich möglich, aber voraussetzungsreich.

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 und Einzelhandel bis zum Konsumakt und der darauffolgenden Behandlung von Abfällen. 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 (Wein gegen Tuch) entspricht, sondern ein „trade in tasks“, also eine nochmals deutlich feinere Arbeitsteilung, die eine 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.¹ Mit dem Beginn der Ära der Hyperglobalisierung um 1990 beschleunigte sich das Wachstum von GWK auf über 50% Anteil am Gesamthandel; immer mehr Branchen wurden entlang von GWK organisiert. Seit der Wirtschaftskrise 2008/09 stagnieren GWK und

¹ Vgl. Harvey, Spatial Fix, 24 f.

am aktuellen Rand der Entwicklung mehrten sich die Hinweise auf eine partielle De-Globalisierung.²

Internationale Organisationen wie die WTO oder die Weltbank sehen die Expansion von GWK positiv und als Chance für die Länder des globalen Südens.³ 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 sehr engen Nischen beginnen, für die geringe Markteintrittsbarrieren bestehen. Dem steht die These gegenüber, dass die Transaktionen in GWK in hohem Maße durch systematische Machtasymmetrien geprägt sind.⁴ Mächtige Leitunternehmen, zumeist transnationale Konzerne des globalen Nordens, legen die Konditionen de facto einseitig fest, unter denen Lieferanten aus dem globalen Süden produzieren.⁵ Dies reduziere deren Entwicklungspotenzial und verfestige globale Ungleichheiten. Lieferanten können sich daher nur einen kleinen Anteil an der gesamten Wertschöpfung der GWK aneignen.⁶ Das gilt für die GWK für einfache Produkte, wie z.B. Kaffee, Kakao oder Bekleidung ebenso wie für komplexere Güter (etwa Mobiltelefone).

Vor diesem Hintergrund stellt der Beitrag drei Forschungsfragen: (1) Wie hat sich die Monopolmacht⁷ von Unternehmen in GWK entwickelt? (2) Wie können diese Entwicklungen erklärt 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.⁸ 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.“⁹ Die Anwendung industrieökonomischer und wettbewerbspolitischer

² Vgl. Reiner, Hyperglobalisierung.

³ Vgl. Dollar, Links, 2019 und Global Value Chain Development Report, 2019. 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.

⁴ Vgl. Selwyn/Leyden, Oligopoly.

⁵ 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/Glatfelder/Battiston, Network.

⁶ Vgl. Worldbank, World Development und Milberg/Winkler, Outsourcing.

⁷ 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, Mikroökonomie.

⁸ Vgl. Bester, Industrieökonomik, 2010.

⁹ Christophers, Territorial Fix, 2014, 767.

Erkenntnisse auf GWK ist ebenfalls ein neues Forschungsfeld. Auch hierzu leistet dieser Artikel einen ersten deutschsprachigen Beitrag.¹⁰

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.¹¹ 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.¹² 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 Weltarbeitsangebots 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 hier 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 monopsonistischer Ausbeutung der Anbieter von Produktionsfaktoren und der Hersteller von

¹⁰ Siehe hierzu Davis/Kaplinsky/Morris, Governance und Mondliwa/Roberts/Ponte, Power.

¹¹ In weiterer Folge werden die Begriffe arme (reiche) Länder, globaler Süden (Norden) und Peripherie (Zentrum) als Synonyme verwendet.

¹² Vgl. Eeckhout, Profit Paradox und Reiner/Bellak, Unternehmen.

Zwischenprodukten.¹³ Aufgrund der Interdependenz der beiden Marktseiten führt eine Monopolmacht auch zur monopsonistischen Ausbeutung.¹⁴

Monopolmacht, und diese steht hier im Zentrum, ist als Verhältnis von Preisen zu Grenzkosten definiert. 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 den Unternehmen das Setzen eines Preises über den Grenzkosten und der Preis aufschlag liegt dann über eins. Demnach stehen einem Unternehmen zwei Optionen zur Verfügung, um den Preis aufschlag zu erhöhen, der – ceteris paribus – auch höhere Profite bedeutet. 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 Kostensenkungsoption massiv gesteigert.¹⁵

Neben dem Markup werden in der empirischen Wirtschaftsforschung auch Konzentrations- und Profitraten analysiert.¹⁶ Zusammen ermöglichen diese Maße eine Einschätzung der Wettbewerbsintensität auf Märkten. Dabei gilt: Je höher der Preis aufschlag, je höher die Konzentrationsrate und je höher die Profitrate, desto geringer ist der Druck durch Konkurrenzunternehmen.

Auf Länderebene zeigt eine Studie des Internationalen Währungsfonds große Unterschiede in der Entwicklung des Preis aufschlags zwischen reichen und armen Ländern.¹⁷ 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. verweisen auf ein massives „rent-shifting“ von Niedrig- zu Hocheinkommensländern im Zeitalter der Globalisierung.¹⁸ Ihre Ergebnisse zeigen, dass Handelsliberalisierung die Wohlfahrtskosten von Preis aufschlägen 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, die sich auf Niedrigmarkupindustrien spezialisieren werden zu Nettozahlern von Markups im Weltwirtschaftssystem und finanzieren so die Monopolrenten jener Länder, die auf Hochmarkupindustrien spezialisiert sind. Ähnlich wie für Preis aufschläge gilt auch für Konzentrations- und Profitraten: Dem Anstieg in den reichen Ländern steht eine Abnahme in den armen Ländern gegenüber.¹⁹

¹³ Diese neoklassische Konzeption der Ausbeutung unterscheidet sich vom marxistischen Ausbeutungsbegriff. 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.

¹⁴ Schumann/Meyer/Ströbele, Grundzüge, 349 ff.

¹⁵ Milberg/Winkler, Outsourcing, 107.

¹⁶ Vgl. Reiner/Bellak, Unternehmensmacht.

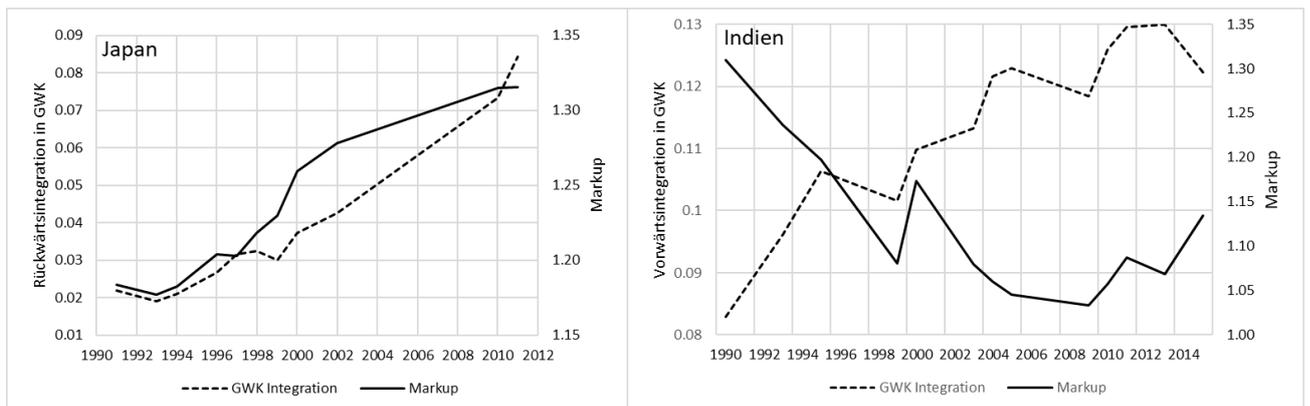
¹⁷ Diez et al. 2018, 25.

¹⁸ Ding/ Lashkaripour/ Lugovskyy, Markups.

¹⁹ Akcigit et al., Market Power, 9.

Als nächste Ebene sei die sektorale Ebene betrachtet. Hierzu zeigt Abbildung 1 die Entwicklung der Preisaufschläge im japanischen und indischen Textilsektor von 1990–2011 bzw. 2015. Die Textil- und Bekleidungsindustrie gehört zu den 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 Rückwärtsintegration²⁰) 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.“²¹

Abbildung 1: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im japanischen und indischen Textilsektor



Quelle: Worldbank, World Development Report, 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.

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 Arbeiter*innen und verdienen 23% der Umsätze in der Industrie. Die ökonometrischen Ergebnisse der Analyse

²⁰ Hierunter versteht man die Nutzung von importierten Inputs für Exportgüter.

²¹ Worldbank, World Development Report, 85.

zeigen niedrigere Preisauflschläge bei GWK-Unternehmen als bei den Vergleichsunternehmen. Weiterhin zeigt sich, dass die Preisauflschläge bei GWK-Unternehmen umso geringer ausfallen, 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 Preisauflschläge für äthiopische Industrieunternehmen ist, dass „any constraint or barrier at the margin may affect these firms' survival.“²² Die damit einhergehende geringe Profitabilität reduziert in Folge das Innenfinanzierungspotenzial für Investitionen über thesaurierte Gewinne; dies erschwert das Upgrading innerhalb von GWK.

GWK werden zumeist von einem oder mehreren multi- oder transnationalen Unternehmen gesteuert. Deren Hauptsitze sowie deren Aktionäre liegen zum überwiegenden Teil im globalen Norden. Zahlen für die 100 weltweit größten Digitalkonzerne im Jahr 2022 zeigen, 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.²³ Untersuchungen der UNCTAD²⁴ zeigen für ein Sample der 2000 größten Transnationalen Konzerne (TNK) nicht nur die extrem hohe Konzentration im Außenhandel (so exportieren etwa die 10 größten Exporteure Deutschlands 23% aller Exporte), sondern auch eine Zunahme der Gewinnspanne (profit margin)²⁵ zwischen 1996–2015 um 23%.²⁶ Von den Gesamtprofiten der 2000 TNK gingen im Jahr 2015 etwa 70% an Unternehmen im globalen Norden und ca. 20 % an chinesische TNK. Steigende Surplusprofite²⁷ von Unternehmen von nichtfinanziellen börsennotierten Unternehmen, also einer wesentlich breiteren Abgrenzung als die größten 2000 TNK, 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:²⁸ Die größten 100 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.²⁹

Jedenfalls passen die Befunde dieses Kapitels zu ökonomischen Untersuchungen, wonach GWK primär Vorteile für reichere Länder (upper-middle and high-income) bringen, während

²² Vgl. Choi/Fukase/Zeufack, *Ethiopian Manufacturing Firms*, 513.

²³ Vgl. Trentini/Camargo Mainente/Santos-Paulino, *Evolution*, 173.

²⁴ Vgl. UNCTAD b, *Power*, 53 ff.

²⁵ Darunter versteht man das Verhältnis von Profiten und Umsatz.

²⁶ 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%.

²⁷ 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, *Beyond austerity*, 124 f.

²⁸ Empirische Analysen für die zeigen eine zunehmende Polarisierung auch zwischen Großunternehmen und KMU. Vgl. Govindarajan et al., *Gap*.

²⁹ Vgl. Autor et al., *Superstar*. Korinek und Stiglitz weisen kritisch darauf hin, dass die Bezeichnung „superstars“ besser durch „super monopolies“ ersetzt werden sollte; vgl. Korinek/Stiglitz, *Artificial Intelligence*, 19.

sich für ärmere Länder (low and lower-middle income countries) keine positiven Effekte identifizieren lassen.³⁰

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 Entwicklung 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 diskutieren, die insbesondere die Relevanz von GWK im modernen Außenhandel berücksichtigen.

Ausgangspunkt ist die These von Milberg und Winkler über die Asymmetrie der Marktstruktur innerhalb von GWK.³¹ Den oligopolistischen Leitunternehmen im globalen Norden stehen Zulieferunternehmen im globalen Süden gegenüber, die sich in einem intensiven Wettbewerb um Aufträge von Leitunternehmen befinden. Abbildung 2 zeigt diese Konstellation exemplarisch für das Beispiel der globalen Produktion und Distribution von Lebensmitteln.³² Bis auf die Stufe der landwirtschaftlichen Produktion, die freilich auch zunehmend Großunternehmen aufweist, sind alle anderen Stufen durch hohe Konzentrationsraten gekennzeichnet, die eine (teil-)oligopolistische bzw. (teil-)oligopsonistische Marktstruktur im Weltmaßstab nahelegen. Auffallend ist, dass die Landwirtschaftsunternehmen sowohl 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 werden durch geringere Verkaufspreise ergänzt.³³

³⁰ Ignatenko/Raei/Mircheva, *Benefits*, 22. Für qualitative Evidenz am Beispiel extraktiver Industrien vgl. Scholvin/Breul/Revilla Diez, *Magic Formula*.

³¹ Vgl. Milberg/Winkler, *Outsourcing*.

³² Für einen Überblick zum Thema Lebensmittel-GWK siehe Barrett et al., *Agri-food*. Darin stellen die Autoren fest: „Market power seems one of the defining features of the modern AVC [Agri-food Value Chain].“ Barrett et al., *Agri-food*, 1349.

³³ Vgl. hierzu auch das mikroökonomische Modell des vertikal integrierten Unternehmens und die Problematik des doppelten Preisaufschlags in einer nicht vertikal integrierten Lieferkette. Siehe Vgl. Pindyck/Rubinfeld, *Mikroökonomie*.

Abbildung 2: Konzentration in den verschiedenen Stufen der globalen Lebensmittelkette



Quelle: Oxfam, Supermarket, 9.

Betrachtet man die Beschaffungsseite der Leitunternehmen, also etwa von großen Supermarktketten, so kann diese Marktseite als Oligopson interpretiert werden.³⁴ 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 (...).“³⁵

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 Exitoption³⁶ in Verhandlungen mit Zulieferunternehmen über Lieferkonditionen verbesserte sich. Ihre Verhandlungsmacht nahm zu und das führte zu Kostensenkungen aufgrund niedrigerer Einkaufspreise.³⁷ 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

³⁴ Liegen dauerhafte Lieferbeziehungen vor und ist die Zulieferseite ebenfalls konzentriert, so ist das Konzept der Verhandlungsmärkte realistischer als jenes des Monopsons oder Oligopols. Vgl. Reiner, Handelsunternehmen.

³⁵ Antràs, Conceptual Aspects, 19.

³⁶ Alternative Bezeichnungen für Exitoption, die aber auch einen z.T. etwas abweichenden Bedeutungsumfang aufweisen, sind Reservationsoption oder Drohpunkt.

³⁷ Vgl. Kapeller/Gräbner, Konzernmacht. 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.

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.“³⁸ Die Folge sind risikoreiche „overextended supply chains“, die in Krisenperioden, wie etwa während der COVID-19-Pandemie, zu einem Systemversagen führen können.³⁹

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 neuen Lieferanten in GWK, allerdings eben nur auf den einfachsten Stufen der Produktion, die damit – relativ einfach ersetzbar sind.⁴⁰ 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.⁴¹

Von den billigen Einkaufspreisen profitieren wiederum 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.

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 Überprofite⁴². 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.]“.⁴³ 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.⁴⁴ Aufgrund der dargestellten

³⁸ Acemoglu, Supply-chain, 1 f.

³⁹ Vgl. Reiner/Grumiller/Grohs.

⁴⁰ Vgl. Antràs, Conceptual Aspects.

⁴¹ Vgl. Milberg/Winkler, Outsourcing.

⁴² Darunter versteht man buchhalterische Gewinne, die über den ökonomischen Nullgewinn hinausgehen.

⁴³ Zit. N. Eeckhout, Profit Paradox, 23.

⁴⁴ Davis/Kaplinsky/Morris, Power 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. Vgl. Mazzucato, value, 2018.

Zunahme der Monoplmacht von transnationalen Konzernen spricht die UNCTAD von der „emergence of a new form of rentiers capitalism“⁴⁵.

Markteintrittsbarrieren als zentraler Erklärungsfaktor für Monopolmacht können vielfältige Ursachen haben, die sich nicht immer klar trennen lassen und die sich gegenseitig verstärken können.⁴⁶ 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.⁴⁷ 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.“⁴⁸ 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.⁴⁹ Wohl aber noch wichtiger ist der Umstand, dass machtvolle Unternehmen ihr Marktumfeld und dessen institutionelle Ausgestaltung nicht als exogene Variable betrachten, sondern als ein in ihrem Sinne zu beeinflussendes System. Aufgrund einer positiven Rückkoppelung zwischen ökonomischer und politischer Macht⁵⁰ können große machtvolle Unternehmen Politik und Gesellschaft beeinflussen, um so ihre Profitabilität über den Aufbau von „institutional barriers to entry“ zu steigern.⁵¹

Durand und Milberg argumentieren, dass Leitunternehmen ihre Monopolmacht vor allem ausbauen konnten aufgrund der zunehmenden Nutzung von immateriellen Vermögensgütern (intangible assets) sowie deren Regulation.⁵² Immaterielle Vermögensgüter (IV) sind z. B. geistige Eigentumsrechte, Unternehmensstrategien, Marktzugangskanäle, Design, F&E, Markennamen, Daten (Big Data), Unternehmensimage oder eben die Organisation einer GWK durch ein oder mehrere Leitunternehmen, sodass ein Transfer von Renten vom Zuliefer- zu den Leitunternehmen stattfindet. Schätzungen zeigen, dass bis zu zwei Drittel des

⁴⁵ UNCTAD, Austerity, 139.

⁴⁶ Vgl. Pindyck/Rubinfeld, Mikroökonomie und UNCTAD 2017, Austerity, 127 ff.

⁴⁷ Dabei standen zumeist die sog. GAFAM-Unternehmen im Zentrum der kontroversen Debatte, also Google (jetzt Alphabet), Amazon, Apple, Facebook (jetzt Meta) und Microsoft.

⁴⁸ Korinek/Stiglitz, Artificial Intelligence, 19.

⁴⁹ Vgl. Pindyck/Rubinfeld, Mikroökonomie.

⁵⁰ Dieser Effekt wird von Zingales 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.

⁵¹ Vgl. Dallas/Ponte/Sturgeon, Power.

⁵² Vgl. Durand/Milberg, Monopoly.

Unternehmenswerts von Großunternehmen auf IV gründen.⁵³ Entscheidend ist, dass Leitunternehmen aus den ökonomischen Zentren eine signifikant höhere Faktorintensität bei IV haben als Lieferanten aus dem globalen Süden. Weiters haben IV eine höhere Rendite als materielle Vermögenswerte (siehe unten). Unternehmen aus dem globalen Norden kontrollieren 97% der globalen Patentrechte⁵⁴ und die daraus entstehenden multidimensionalen Ungleichheiten wurde nicht zuletzt in der weltweit extrem ungleichen Versorgung mit Impfstoffen gegen eine Coronavirus-Erkrankung offenbar. 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.⁵⁵ Mit der Schaffung der WTO und des TRIPS-Abkommens wurde diese Agenda vorangetrieben; weitere und strengere Regeln bezüglich IV wurden 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.⁵⁶

IV bilden auf unterschiedliche Weise Markteintrittsbarrieren und sind daher Quelle von Monopolrenten. Für GWK spielen fünf Formen von IV-induzierten Renten eine zentrale Rolle⁵⁷:

- 1) Legal IP rent: Hierunter fallen alle IV, die durch geistige Eigentumsrechte geschützt sind. Dabei wird die private Monopolrente gleichsam staatlich gewährleistet.
- 2) 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 und „supply chain management know how“ ist einer der Kernkompetenzen von Walmart, einem der größten Unternehmen der Welt.⁵⁸
- 3) 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.
- 4) Data-driven innovation rents: 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 über Produktions- und andere Handelsunternehmen, die auf der Plattform ihre Waren verkaufen.

⁵³ UNCTAD, Power, 54 f.

⁵⁴ Vgl. Chang, Samaritans, 141.

⁵⁵ Für die Entwicklung in den USA und Großbritannien vgl. Christophers, Leveler.

⁵⁶ Vgl. Rodrik, Trade, 75.

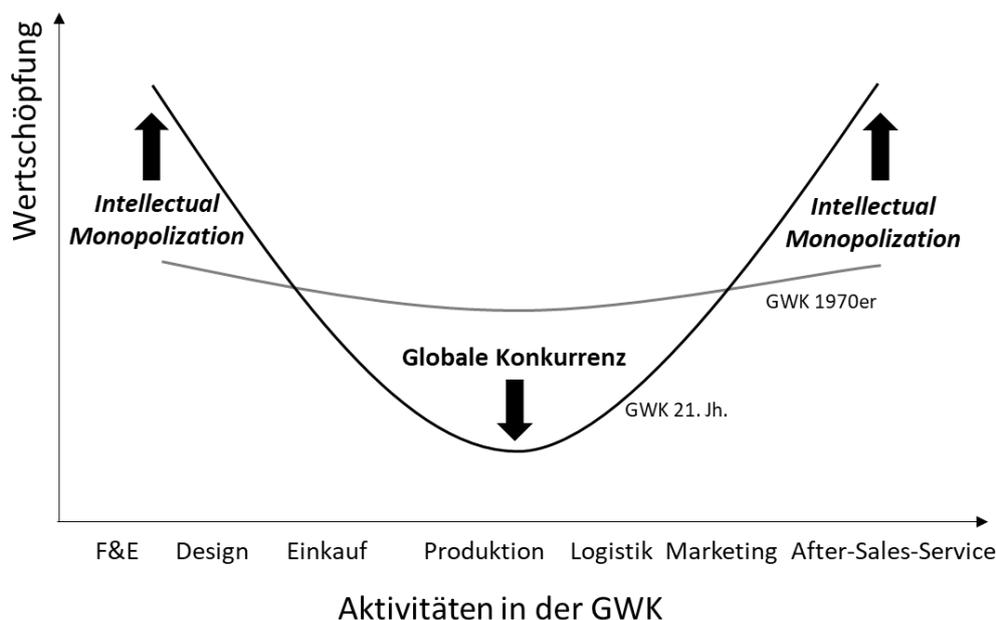
⁵⁷ Vgl. Durand/Milberg, Monopoly für die Punkte (1)-(4).

⁵⁸ Vgl. Reiner, Handelsunternehmen.

- 5) Agglomerationsrenten: 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“, die für neue Standorte nur schwer replizierbar sind.⁵⁹

Bezogen auf GWK hat die zunehmende Bedeutung dieser vier 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“. Weiterhin sind zwei U-förmige Kurven dargestellt, die für zwei Zeitpunkte in stilisierter Form die Verteilung des Wertes entlang der GWK darstellen. Während die Produktionsstufe schon in den 1970er Jahren eine geringere Wertaneignung im Vergleich zu vorgelagerten, dienstleistungsintensiven Abschnitten ermöglichte, kam es mit der Expansion von GWK und der damit intensivierten räumlichen Verlagerung der Produktionsstufe in den globalen Süden, zu einer relativen Entwertung der Produktion. Diese Entwertung ist eine Folge der bereits beschriebenen Zunahme der globalen Konkurrenz in diesem Abschnitt der 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 vier Formen von IV-induzierten Renten.

Abbildung 3: Der Effekt der Intellectual Monopolization auf die Smile-Kurve



Quelle: Durand/Milberg, Intellectual monopoly, Figure 3.15.

⁵⁹ Vgl. Duranton/Kerr, Agglomeration und Collier/Venables, Urban.

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 werden⁶⁰:

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.⁶¹

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“.⁶² Mit anderen Worten: 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. Letztlich läuft ökonomisches Upgrading darauf hinaus, dass Lieferanten Funktionen übernehmen, die vorher Leitunternehmen innehatten. Wie wir gesehen haben, sind ja gerade diese vor- und nachgelagerten Dienstleistungsaktivitäten (z. B. Design oder Marketing) attraktiv, weil damit hohe Monopolrenten lukriert werden können. Es ist aber klar geworden aus den Ausführungen im vorangehenden Abschnitt, dass einer solchen Upgradingstrategie massive Markteintrittsbarrieren entgegenstehen. So können zwar Länder des globalen Südens in Humankapital oder Infrastruktur investieren, um die Voraussetzungen für höherwertige Aktivitäten in der Lieferkette zu erfüllen; aber die Wahrscheinlichkeit, dass dieses Upgrading tatsächlich möglich ist, ist durch technologische und institutionelle Barrieren limitiert.

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 zurück, der beobachtete, dass Großunternehmen über eine substanzielle Macht verfügen, um Marktprozesse zu ihren Gunsten zu verändern.⁶³ 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.

⁶⁰ Vgl. Korinek/Stiglitz, Artificial Intelligence und Rodrik, Trade.

⁶¹ UNCTAD, Power, 54.

⁶² Ignatenko/Raei/Mircheva, Benefits, 22.

⁶³ Vgl. Galbraith, American Capitalism.

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 Monopolrenten an das Ausland („international rent-shifting“) zu vermeiden. Die beiden Beispiele von Airbus und dem 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.⁶⁴ Als zweites, aktuelleres Beispiel, wie Länder des globalen Nordens eine countervailing power aufbauen, soll der DMA der EU von 2022 vorgestellt werden.⁶⁵ Dieser hat zum Ziel, digitale Plattformen, die als „gatekeeper“ fungieren, in ihren Verhaltensspielräumen einzuschränken, um die Ausbeutung von Konsumenten und anderen Unternehmen zu verhindern.⁶⁶ Die digitale Ökonomie wird von den großen Plattform Unternehmen aus den USA dominiert⁶⁷, während Europa mit SAP nur einen globalen Player besitzt.⁶⁸ Die Folge ist, dass Digitalkonzerne aus den USA dominante Positionen auch im europäischen Markt erlangt haben. Dieses Problem bestand 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.“⁶⁹ 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 Electrics und Honeywell 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)

⁶⁴ Vgl. Bathelt/Glückler, Wirtschaftsgeographie, 306.

⁶⁵ 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.

⁶⁶ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_6423 (19.12.2022)

⁶⁷ 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.

⁶⁸ Vgl. Mc Kinsey, Technology Gap.

⁶⁹ Hufbauer/ Hogan, Offensive, 4.

Genossenschaften, (2) Kartelle, (3) regionale Integration und (4) Wettbewerbspolitik. Der Fokus liegt auf der wettbewerbspolitischen Option.

Aufbau von Genossenschaften: Durch Zusammenschluss von Unternehmen können diese ihre Verhandlungsmacht gegenüber Käuferunternehmen steigern und effizienzsteigernde Investitionen mit Größenvorteilen realisieren.⁷⁰ Für den Agrarsektor zeigen empirische Studien, dass dies zu höheren Verkaufspreisen führen kann.⁷¹ In der Literatur wird 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.⁷² Auch der ökonomische Erfolg sowie der Konkurrenzdruck können eine Bedrohung darstellen, weil dies eine Transformation in eine kapitalistisch organisierte Unternehmensorganisation induzieren kann.⁷³ Dieses Phänomen ist auch als „Tendenz zur Degeneration“ von Genossenschaften bekannt.⁷⁴

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), 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.⁷⁵ Der jüngste Versuch eines 2018 vereinbarten Kakaokartells zwischen Elfenbeinküste und Ghana (genannt COPEC), die zusammen ca. 65% des Weltkakaomarktes kontrollieren, scheint bislang ebenfalls eher dysfunktional.⁷⁶ 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.⁷⁷ 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

⁷⁰ Vgl. Royer/Bijman/Abebe, Cooperatives.

⁷¹ Vgl. Càrcamon-Díaz/Van de Ven, Cooperatives.

⁷² Vgl. Royer/Bijman/Abebe, Cooperatives, 50.

⁷³ Vgl. Errasti/Bretos/Nunez, Viability.

⁷⁴ <https://cityofcollaboration.org/2020/04/15/demokratie-im-betrieb-die-nano-ebene-solidarischer-oeconomie/> (19.12.2022)

⁷⁵ Vgl. Pindyck/Rubinfeld, Mikroökonomie, 646.

⁷⁶ Vgl. <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2022/11/21/why-the-african-cocoa-cartel-is-a-bad-idea> (19.12.2022).

⁷⁷ Vgl. hierzu grundlegend Barrientos, Regional value chains. Für die möglichen Probleme eines regionalen Integrationsprojekts am Beispiel des MERCOSUR vgl. Eder, Mercosur.

ein sowohl-als-auch konzeptualisiert werden. Dadurch öffnet sich den Lieferanten im globalen Süden ein alternativer Absatzkanal, wodurch ihre Exitoption bei Verhandlungen mit Leitunternehmen vergrößert und ihre Verhandlungsmacht gestärkt wird. Die Schaffung der African Continental Free Trade Area könnte hierfür hier einen wichtigen Impuls geben.

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 am Beispiel der USA und Großbritannien.⁷⁸ 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 in den letzten hundert Jahren genutzt wurden.

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.⁷⁹ 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.⁸⁰ In Bezug auf Wettbewerbspolitik zentral ist das Monopolmacht im Ausland negative Auswirkungen auf das Inland haben kann, freilich insbesondere dann, wenn das marktmächtige Unternehmen auf internationalen Märkten aktiv ist.⁸¹ 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?”⁸²

Hier ist ein Vergleich mit den oligopolitischen Strukturen im Lebensmitteleinzelhandel in Europa instruktiv: Dort hat die Fusionsdynamik zu extrem hohen Konzentrationsraten geführt, die in Deutschland (Österreich) für die größten vier Supermarktketten bei ca. 85%⁸³ (91%⁸⁴) liegen. Die Lieferantenseite ist zwar ebenfalls zum Teil konzentriert; aber zum einen ist etwa der Agrarsektor nach wie vor auch durch kleinere Betriebsgrößen gekennzeichnet und zum anderen weisen die empirischen Untersuchungen klar auf das Vorhandensein von substanzieller Nachfragemacht auf Seiten der Supermärkte hin.⁸⁵ Seit Jahren wird versucht diese problematische Situation wettbewerbspolitisch zu bearbeiten, bislang allerdings ohne

⁷⁸ Vgl. Christophers, Leveler.

⁷⁹ Vgl. Gerber, Global Competition. Vgl. auch Davis/Kaplinsky/Morris, Power, 63.

⁸⁰ Vgl. Rodik, Globalisierungsparadox, 17,

⁸¹ Kerber, Wettbewerbspolitik, 2019.

⁸² Stiglitz, Broader View, 16.

⁸³ https://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/LEH/LEH_node.html (19.12.2022)

⁸⁴ <https://www.regiodata.eu/oesterreich-der-lebensmittelhandel-baut-sich-um/> (19.12.2022)

⁸⁵ Vgl. Reiner, Handelsunternehmen.

signifikante Erfolge.⁸⁶ 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 als „unilateral jurisdictionalism“ bestimmen.⁸⁷ Dabei nehmen die Akteure, die hierzu aufgrund ihrer geoökonomischen Position in der Lage, sind für sich 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 mit, sobald sich eine Aktivität im Ausland auf die Wettbewerbssituation im eigenen (nationalen) Markt auswirkt. Ein besonders prominenter Fall, wo dieses effects principle zur Anwendung kam, war das Fusionsvorhaben zwischen General Electrics und Honeywell, zwei US-Unternehmen. 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 common market pursuant to Article 8(3) of the Merger Regulation.⁸⁸

Leider, aber keineswegs zufällig, steht eine derartige Möglichkeit Ländern des globalen Südens nicht zur Verfügung, wie Gerber 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

⁸⁶ Trotzdem muss hier die kontrafaktische Situation als Vergleichsmaßstab ernst genommen werden: Wie hoch wäre die Konzentration und der Ausbeutungsgrad, wenn es keine Wettbewerbspolitik gäbe?

⁸⁷ Vgl. Gerber, Global Competition.

⁸⁸ European Commission, Case, 130.

borders. Not surprisingly, this does little to engender support for global markets in these countries.⁸⁹

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. Wie so oft schlägt formale Gleichheit (alle Akteure können ihr eigenes Wettbewerbsrecht autonom gestalten) 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 Marktgröße 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 des globalen Südens (Ausnahmen wären, je nach Relevanz, vermutlich China und Indien) eine ähnliche Entscheidung wie die Kommission treffen, so würden die betroffenen Unternehmen schlichtweg auf die Marktpräsenz in diesem Land verzichten, weil der Markt keine hohe ökonomische Bedeutung für sie besitzt.

Die zugrundeliegende ökonomische Rationalität ist wohlbekannt und hat etwa Eingang in industrieökonomische Modelle über strategische Handelspolitik gefunden. 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. Danach kann auf den ausländischen Märkten Monopolmacht ausgeübt und ein Rententransfer vom Ausland in das Inland erreicht werden.⁹⁰

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.“⁹¹ 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.⁹² Eine mögliche Chance für Afrika bietet nach Eleanor Fox die Integration einer wettbewerbspolitischen Agenda in die African Continental Free Trade Area.⁹³ Damit könnten der Kontinent vielleicht doch noch eine countervailing power gegen internationale

⁸⁹ Gerber, *Global Competition*, 5.

⁹⁰ Vgl. Bester, *Industrieökonomik*, 93 ff. Siehe hierzu auch Stiglitz, *Broader View*, 18.

⁹¹ Gerber, *Global Competition*, 107.

⁹² UNCTAD 2018, *Trust Buster*.

⁹³ Vgl. Fox, *Africa*, 317.

Megamergers à la Bayer/Monsanto entwickeln.⁹⁴ Die Berufung auf das wettbewerbsrechtliche Auswirkungsprinzip wäre jedenfalls gerechtfertigt.

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 neu gestaltet. Während liberale Ökonom*innen die Chancen, die sich daraus ergeben, betonen, warnen politökonomische und strukturalistische Arbeiten vor neuen Machtasymmetrien, die Unternehmen des globalen Süden auf untergeordnete Funktionen mit geringer Wertschöpfung festlegen würden.

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: Oligopolitischen 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 das Resultat von Monopolrenten durch den Einsatz von immateriellen Vermögensgütern. Diese Renten sind teils das Ergebnis politischer Regulation (z. B. Durchsetzung von strengeren geistigen Eigentumsrechten in Freihandelsverträgen), teils eine Folge der technologischen Eigenschaften von immateriellen Vermögensgütern (z. B. hohe Skalierbarkeit durch Nichtrivalität).

Das Upgradingpotenzial für Unternehmen aus dem globalen Süden scheint angesichts dieser Machtasymmetrien aufgrund von Markteintrittsbarrieren limitiert. Während Länder des globalen Nordens dauerhaft bestehende und nachteilige Machtasymmetrien in GWK und Weltmärkten nicht akzeptieren und wirtschaftspolitisch intervenieren, verfügen Länder des globalen Südens nur über deutlich eingeschränkere 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

⁹⁴ Die Auswirkungen des Mergers von Monsanto und Bayer sind in Elsheikh/Ayazi, Corporate Consolidation analysiert.

wäre eigentlich die first-best Politik zur Reduktion der Ausbeutungsintensität in globalen Märkten. 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 setzten 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, die unter der größten Gefahr der ökonomischen Ausbeutung stehen, verfügen über unzureichende Institutionen und Ressourcen, die einen Schutz davor bieten könnten.⁹⁵

⁹⁵ UNCTAD b, Power.

Referenzen

- Acemoglu, Daron, The supply-chain mess, <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-supply-chain-mess-incentives-for-offshoring-by-daron-acemoglu-2021-12?barrier=accesspaylog> (19.12.2022).
- Akcigit, Ufuk et al., Rising corporate power: Emerging policy issues, IMF Discussion Note SDN21/01 (2021).
- Antràs, Pol, Conceptual aspects of global value chains, Policy Research Working Paper 9114, World Bank (2020).
- Autor, David u. a., The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms, in: The Quarterly Journal of Economics 135 (2020) 2, 645–709.
- Barrientos, Stephanie, Regional value chains in the global south: governance implications for producers and workers?, in: Cambridge Journal of Regions, Economy and Society 15 (2022), 437–443.
- Barett, Christopher/Reardon, Thomas/Swinnen, Johan/Zilberman, David, Agri-food value chain revolutions in low- and middle-income countries, Journal of Economic Literature 60 2022 4, 1316–1377.
- Bathelt, Harald/Glückler, Johannes, Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive, Stuttgart ⁴2018.
- Bester, Helmut, Theorie der Industrieökonomik, Berlin/Heidelberg ⁵2010.
- Càrcamon-Díaz, Rodrigo/Van de Ven, Justin, Primary Producer Sales Prices and Cooperatives: A Cross-Country, Multi-Product Analysis, UNCTAD Research Paper No. 76 (2021).
- Chang, Ha-Joon, Bad samaritans: the myth of free trade and the secret history of capitalism, New York 2008.
- Chi, Jieun/Fukase, Emiko/Zeufack, Albert, Global value chain participation, competition and markups: evidence from Ethiopian manufacturing firms, in: Journal of Economic Integration 36 (2021) 3, 491–517.
- Christophers, Brett, The great leveler: Capitalism and competition in the court of law, Cambridge Massachusetts 2016.
- Christophers, Brett, The territorial fix: Price, power and profit in the geographies of markets, Progress in Human Geography 38 (2014) 5, 754-770.
- Collier, Paul/Venables, Anthony, Who gets the urban surplus?, in: Journal of Economic Geography 18 (2018) 3, 523–538.
- Davis, Dennis/Kaplinsky, Raphael/Morris, Mike, Rents, power and governance in global value chains, Journal of World-Systems Research 24 (2018) 1, 43–71.

Dallas, Mark/Ponte, Stefano/Sturgeon, Timothy, Power in global value chains, in: Review of International Political Economy 26 (2019) 4, 666–694.

Diez, Frederico/Leigh, Daniel/Tambunlertchai, Suchanan, Global market power and its macroeconomic implications, IMW Working Paper WP/18/137 (2018).

Ding, Siying/ Lashkaripour, Ahmad/ Lugovskyy, Volodymyr, Who Pays for Markups in a Global Economy? The Unequal Impacts of International Rent-Shifting, <https://alashkar.pages.iu.edu/DLL2022.pdf>

Dollar, David, Invisible links, in: Finance & Development (2019) 2, 50–53.

Durand, Cédric/Milberg, William, Intellectual monopoly in global value chains, in: Review of International Political Economy 27 (2020) 2, 404–429.

Duranton, Gilles/Kerr, William, The logic of agglomeration, NBER Working Paper No. 21452 (2015).

Eder, Julia, 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 2021, 410–414.

Eeckhout, Jan, The profit paradox, Princeton 2021.

Elsheikh, Elsadig /Ayazi, Hossein, The era of corporate consolidation and the end of competition. Haas Institute for a Fair and Inclusive Society. Research Brief, October 2018.

Errasti, Anjel/Bretos, Ignacio/Nunez, Aitziber, The viability of cooperatives: The fall of the Mondragon Cooperative Fagor, in: Review of Radical Political Economics 49 (2017) 2, 181–197.

European Commission, Case No. COMP/M2020 – General Electric/Henlywell, 2001.

Fox, Eleanor, Integrating Africa by competition and market policy, in: Review of Industrial Organization 60 (2022) 3, 305–326.

Galbraith, Kenneth, American Capitalism. The concept of countervailing power, Cambridge Massachusetts 1952.

Gerber, David, Global competition. Law, markets and globalization, Oxford, 2010.

Global Value Chain Development Report, Genf 2019.

Govindarajan, Vijay et al., The gap between large and small companies is growing. Why?, <https://hbr.org/2019/08/the-gap-between-large-and-small-companies-is-growing-why> (19.12.2022)

Harvey, David, Globalization and the “Spatial Fix”, Geographische Revue 3 (2001) 2, 23-30.

Hufbauer, Gary Clyde/ Hogan, Megan, The European Union renews its offensive against US technology firms, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief 22-2 (2022).

- Ignatenko, Anna/Raei, Faezeh/Mircheva, Borislava, Global value chains: What are the benefits and why do countries participate?, IMF Working Paper WP/19/18 (2019).
- Kapeller, Jakob/Claudius, Gräbner, 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 2021, 195–213.
- Kerber, Wolfgang, Wettbewerbspolitik, in: Apolte, Thomas/ Erlei, Mathias/ Göcke, Matthias/ Menges, Roland/ Ott, Notburga (Hg.), Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik III, Wiesbaden 2019, 115–187.
- Korinek, Anton/Stiglitz, Joseph, Artificial intelligence, globalization and strategies for economic development, INET Working Papers No. 146 (2021).
- Mazzucato, Mariana, The value of everything. Making and taking in the global economy, London (2018)
- Milberg, William/Winkler, Deborah, Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development, Cambridge 2013.
- McKinsey Global Institute, Securing Europe’s competitiveness: Addressing its technology gap, 2022.
- Mondliwa, Pamela/Roberts, Simon/Ponte, Stefano, Competition and power in global value chains, in: Competition & Change 15 (2021) 3–4, 328–349.
- OXFAM, Ripe for change. Ending human suffering in supermarket supply chains, Oxford 2018.
- Pindyck, Robert/Rubinfeld, Daniel, Mikroökonomie, München ⁸2013.
- Rodrik, Dani, What do trade agreements really do?, in: Journal of Economic Perspectives 32 (2018) 2, 73–90.
- Rodrik, Dani, Das Globalisierungsparadox, München 2011.
- Reiner, Christian, It’s the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung, in: GW-Unterricht 168 (2022) 4, im Erscheinen.
- Reiner, Christian/Grumiller, Jan/Grohs, Hannes, Globale Warenketten und Versorgungsengpässe in Österreich mit Medizinprodukten in der COVID 19-Pandemie, Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft 164 (2023), im Erscheinen.
- Reiner, Christian/Bellak, Christian, Christian Reiner und Christian Bellak: Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? ICAE Working Paper Series No. 140 (2022).
- Reiner, Christian, 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 2021, 290–311.

Reiner, Christian/Bellak, Christian, Editorial: Die Macht der Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus, in: Kurswechsel (2018) 1, 3–19.

Royer, Annie/Bijman, Jos/Abebe, Gumataw Kifle, Cooperatives, partnerships and the challenges of quality upgrading: A case study from Ethiopia, in: Journal of Co-operative Organization and Management 5 (2017) 1, 48–55.

Schumann, Jochen/Meyer, Ulrich/Ströbele, Wolfgang, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Berlin/Heidelberg ⁹2011.

Scholvin, Sören/Breul, Moritz/Revilla Diez, Javier, A magic formula for economic development? Global market integration and spatial polarization in extractive industries 6 (2021) 3, 337–346.

Selwyn, Benjamin/Leyden, Dara, 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.

Stiglitz, Joseph, 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 2017, 4–21.

Trentini, Claudia/ Camargo Mainenteb, Joao de/Santos-Paulinoc, Amelia, The evolution of digital MNEs: an empirical note, in: Transnational Corporations Journal 29 (2022) 1, 163–187.

UNCTAD, Trade and development report 2017. Beyond austerity: Towards a global new deal, New York/Genf 2017.

UNCTAD a, Corporate rent-seeking, market power and inequality: Time for a multilateral trust buster?, Policy Brief No. 66.

UNCTAD b, Trade and development report 2018. Power, platforms and the free trade illusion, New York/Genf 2018.

Vitali, Stefania/Glatfelder, James/Battiston, Stefano, The network of global corporate control, in: PLoS One 6 (2011) 10, 1–6.

Worldbank, World development report 2020. Trading for development in the age of global value chains, Washington 2020.

Zingales, Luigi, The political power of the firm, Journal of Economic perspectives, 31 (2017) 3, 113–130.