

## / Monopolmacht und Wettbewerbspolitik als countervailing power in globalen Warenketten

Christian Reiner\*

### Zusammenfassung

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 Verteilung von Monopolmacht entlang der Lieferkette. Der Artikel diskutiert die Frage, welche Maßnahmen zum Abbau dieser Machtasymmetrien beitragen könnten. Auf Basis von Markups, Profit- und Konzentrationsraten wird gezeigt, wie Leitunternehmen aus dem Globalen Norden ihre Marktmacht auf Absatz- und Beschaffungsmärkten auf Kosten der Zulieferunternehmen im Globalen Süden ausweiten konnten. Es wird untersucht, wie institutionelle und technologische Markteintrittsbarrieren, etwa durch den zunehmenden Einsatz von immateriellen Vermögensgütern, die dominante Position der Leitunternehmen schützen. Der Aufbau einer Gegenmacht (countervailing power) im Globalen Süden durch die Bildung von Genossenschaften oder Kartellen sowie eine regionale Integration und Wettbewerbspolitik werden als mögliche Lösungsansätze kritisch diskutiert. Konflikte mit Leitunternehmen und deren Regierungen im Globalen Norden sind eine mögliche Folge solcher Strategien.

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

### Competition policy as countervailing power and monopoly power in global value chains

#### Abstract

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 monopoly power between the different firms. The article discusses the means by which a reduction in these power imbalances could be accomplished. Using markup developments, profit rates and measures of industry concentration, it is demonstrated how 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. I argue that institutional and technological barriers to entry, 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 build up of a countervailing power in the global South. A critical evaluation of cartels, cooperatives, regional integration, and competition policy indicates their potential to reduce the exploitation of suppliers in the periphery 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

\* Lauder Business School, Hofzeile 18-20, 1190 Wien; E-Mail: christian.reiner@lbs.ac.at; Telefon: +43 1 369 18 18 – 750; ORCID: 0000-0002-5187-2576

Danksagung: Der Autor dankt Michael Reiner und Sandra Veronese für Korrekturen an diesem Aufsatz, Christian Bellak für Diskussion und Literaturhinweise, Bernhard Tröster für wertvolle inhaltliche Kommentare und zwei anonymen GutachterInnen für Kritik und Verbesserungsvorschläge.

Die Arbeit an diesem Beitrag erfolgte ohne externe Finanzierung und es liegen keine Interessenkonflikte vor.



## 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 Struktur der Produktion in Form von globalen Warenketten (GWK). Unternehmen der Bekleidungs- und Elektronikindustrie aus den USA und Europa begannen, einzelne, zumeist arbeitsintensive und technologisch weniger anspruchsvolle Stufen der Produktion, sowohl organisatorisch (Outsourcing) als auch räumlich (Offshoring), in die weltwirtschaftliche Peripherie auszulagern. 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 einer nochmals deutlich feineren Arbeitsteilung, die eine verringerte Wertschöpfungstiefe und Hyperspezialisierung der Standorte zur Folge hat (Baldwin 2016).

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 zu überwinden (Harvey 2001: 24f.). Mit dem Beginn der Ära der Hyperglobalisierung in den frühen 1990er-Jahren beschleunigte sich das Wachstum von GWK auf einen Anteil von über 50 Prozent am Gesamthandel und immer mehr Branchen wurden in Form von GWK organisiert. Seit der Wirtschaftskrise 2008/09 stagnieren GWK, während sich am aktuellen Rand der Entwicklung die Hinweise auf eine partielle De-Globalisierung mehren (Reiner 2022).

Internationale Organisationen wie die WTO, OECD oder die Weltbank sehen die Expansion von GWK positiv und als Chance für die Länder des

Globalen Südens (Dollar 2019; WTO et al. 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 Transaktionen in GWK in hohem Maße durch systematische Machtasymmetrien geprägt sind (Selwin/Leyden 2022). Mächtige Leitunternehmen (*lead firms*), zumeist transnationale Konzerne des Globalen Nordens, die Konditionen 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 relativ kleinen Anteil an der gesamten Wertschöpfung einer 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 elektronischen Bauteile). Beispielhaft sei hier erwähnt, dass ein Apple iPhoneX für ca. 800 Dollar verkauft wurde, von denen aber Unternehmen in China, wie z. B. Foxconn, das für den Zusammenbau der Komponenten zuständig ist, nur etwa 25 Dollar erhielten, während der Applekonzern selbst mehr als die Hälfte bekam (Krugman/Wells 2023).

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

<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 EigentümerInnen haben (common ownership) noch größer sein, als dies eine isolierte Betrachtung der einzelnen Unternehmen nahelegen würde. Vgl. hierzu Vitali et al. (2011). Das Konzept der Monopolmacht bezieht sich nicht nur auf die Marktstruktur

<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).

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?

Das mithilfe dieser Fragen zu untersuchende Kernargument lautet wie folgt: Die dominanten Strukturen der *governance* von GWK führen dazu, dass die Gewinne der internationalen Arbeitsteilung primär von den Leitunternehmen im Globalen Norden lukriert werden. Ein Grund dafür ist deren ökonomische Macht, insbesondere über Zulieferunternehmen aus dem Globalen Süden. Eine Verbesserung der Position dieser Zulieferunternehmen verlangt daher die Untersuchung von Optionen zum Abbau dieser Machtasymmetrien in GWK, insbesondere durch Aufbau und Durchsetzung einer Wettbewerbspolitik für internationale Märkte. Eine solche existiert bislang noch nicht. Stattdessen setzen sich die Interessen der geoökonomisch dominanten Staaten bzw. deren Unternehmen durch.

Die Analyse der Forschungsfragen verlangt eine Synthese industrieökonomischer, wirtschaftsgeografischer und juristischer, d. h. v. a. wettbewerbsrechtlicher Perspektiven. Damit adressiert dieser Beitrag eine Forschungslücke in der Wirtschaftsgeografie, die sich nach Christophers (2014: 767) 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.“ Die Untersuchung der Geltung wettbewerbspolitischer Regulierungen im Verhältnis zwischen Zentrum und Peripherie der Weltwirtschaft legt eine Nähe zur institutionellen Wirtschaftsgeografie und deren Konzeptualisierung von *institutional spaces* nahe (Martin 2000). Für die vorliegende Studie interessiert vor allem die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit wettbewerbspolitischer Normen innerhalb und außerhalb von Jurisdiktionen. Die Anwendung industrieökonomischer und wettbewerbspolitischer Erkenntnisse in der Wirtschaftsgeografie im Allgemeinen und auf GWK im Besonderen ist ein neues Forschungsfeld (Davis et al. 2018; Mondliwa et al. 2021; Reiner/Benner 2022), wengleich die Bedeutung der Entstehung mächtiger Leitunternehmen für die Wettbewerbspolitik bereits von Gereffi (2011) im Journal „The Antitrust Bulletin“ skizziert wurde, allerdings weitgehend ohne Analyse der juristischen Substanz und deren Implikationen für *upgrading* in GWK. Auch zu diesem *emerging field*

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, wodurch die Verhandlungsposition von Lieferanten in GWK gestärkt werden könnte. Ein Resümee fasst die Antworten auf die Forschungsfragen zusammen und reflektiert entwicklungspolitische Implikationen.

## 2 Divergente Entwicklung der Monopolmacht

Die vergangenen Jahrzehnte waren durch eine signifikante Machtzunahme von Unternehmen gekennzeichnet (Eeckhout 2021; Reiner/Bellak 2023; Reiner/Bellak 2018). Diese Zunahme war äußerst heterogen, u. a. abhängig 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?

Eine Empirie der Unternehmensmacht verlangt eine Operationalisierung von theoretischen Konzepten. In der Industrieökonomik dominiert das eng definierte 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 Konkur-

4 In weiterer Folge werden die Begriffe arme (reiche) Länder, Globaler Süden (Norden) und Peripherie (Zentrum) synonym verwendet.

renz einstellen würde. Im ersten Fall spricht man von monopolistischer Ausbeutung der KäuferInnen, im zweiten Fall von monopsonistischer Ausbeutung der VerkäuferInnen, d. h. der AnbieterInnen bzw. LieferantInnen von Produktionsfaktoren und Zwischenprodukten.<sup>5</sup> Die Input-Output-Beziehungen in einer GWK führen weiterhin dazu, dass (*ceteris paribus*) die Monopsonmacht einer Produktionsstufe in einem negativen Verhältnis zur Monopolmacht der vorangehenden Stufe steht. Aufgrund der Interdependenz der beiden Marktseiten führt eine Monopolmacht stets auch zur monopsonistischen Ausbeutung (Schumann et al. 2011). In diesem Sinne sind Leitunternehmen in GWK typischerweise in einer *double-rent-seeking position* (Dünhaupt/Herr 2022).

Monopolmacht ist definiert als Verhältnis von Preisen zu Grenzkosten.<sup>6</sup> Dieses Verhältnis wird als Preisaufschlag oder Markup bezeichnet und liegt bei Abwesenheit von Monopolmacht bei eins, d. h. der Preis ist gleich den Grenzkosten.<sup>7</sup> Monopolmacht ermöglicht Unternehmen eine Preissetzung über den Grenzkosten, der Preis aufschlag 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 Maßnahmen treffen, die Kosten zu senken. Die Organisation der Produktion in GWK hat v. a. die Potenziale zur Kostensenkung massiv gesteigert, die in weiterer Folge nur teilweise an KundInnen weitergegeben wurden (Milberg/Winkler 2013).

<sup>5</sup> Diese neoklassische Konzeption der Ausbeutung unterscheidet sich vom marxistischen Ausbeutungs begriff (Schumann et al. 2011). Letzterer bezieht sich auf die Abschöpfung des Mehrwerts durch KapitalistInnen, indem ArbeiterInnen nur zu ihren Reproduktionskosten entlohnt (Tauschwert der Arbeit), aber nicht in der Höhe der im Produktionsprozess geschaffenen Werte (Tauschwert der von den ArbeiterInnen 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> Monopsonmacht kann mit dem *markdown* geschätzt werden, d. h. dem Verhältnis von Preis zu Grenzwert. Dieser Quotient liegt bei unvollkommenem Wettbewerb unter eins.

<sup>7</sup> In einer populären Variante der postkeynesianischen Mikroökonomik wird der Markup davon abweichend als Verhältnis von Preis zu den variablen Durchschnittskosten konzeptualisiert (Sen/Dutt 1995).

Neben dem Markup werden in der empirischen Industrieökonomik auch Konzentrations- und Profitraten analysiert (Reiner/Bellak 2023). Zusammen ermöglichen diese Maße eine Einschätzung der Wettbewerbsintensität auf Märkten. Dabei gilt unter bestimmten Annahmen (OECD 2021): Die ökonomische Macht von Unternehmen ist umso größer, je höher die Konzentrationsrate<sup>8</sup>, je höher der Markup und je höher die Profitrate. Eine Bewertung der empirisch geschätzten Parameter erfolgt dann mittels eines Vergleichs mit den theoretischen Parameterwerten bei vollkommener Konkurrenz; dies ist insbesondere bei Markups möglich. Boudreau et al. (2023) argumentieren, dass dieser *first-best benchmark* aber bei GWK zu falschen Schlussfolgerungen führen könnte, weil unvollkommene Verträge und langfristige Geschäftsbeziehungen (*relational view of trade*) dominante Merkmale darstellen, nicht zuletzt wegen fehlenden oder schwachen Institutionen in peripheren Weltregionen. Als Folge davon sollten nach Boudreau et al. (2023) nicht nur Preise, sondern eine Reihe von zusätzlichen Aspekten bei der Analyse von Machtbeziehungen berücksichtigt werden, wie z. B. Lerneffekte durch Technologietransfer. Diese institutionenökonomischen Überlegungen legen jedenfalls eine vorsichtige Interpretation herkömmlicher Maßzahlen zur Erfassung von Unternehmensmacht in GWK nahe, weil Monopol- bzw. Monopsonrenten eine notwendige Bedingung für langfristige, relationale Geschäftsbeziehungen sind, die wiederum – in Abhängigkeit von transaktionsrelevanten Rahmenbedingungen – positive Effekte auf Zulieferunternehmen haben können. Ein weiteres, besonders für die Analyse von verketteten Produktionszusammenhängen geeignetes Maß zur Erfassung

<sup>8</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). Weiterhin zeigen auch spieltheoretische Arbeiten, dass die Kollusionsgefahr mit steigender Marktkonzentration zunimmt. Aus postkeynesianischer Perspektive haben die Arbeiten von Kalecki auf den positiven und kausalen Effekt der Konzentration auf Markups aufmerksam gemacht (Sen/Dutt 1995).

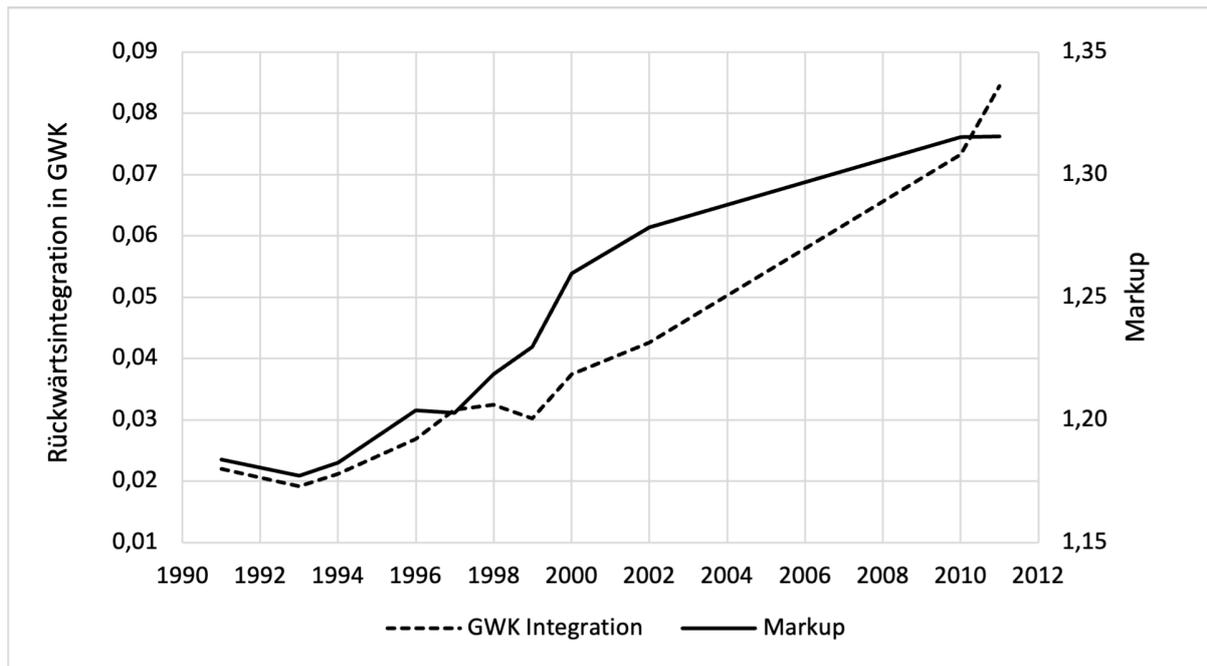
von Marktmacht ist der *cost pass-through* entlang der unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen (Melo et al. 2021). Diese Methode stellt jedoch hohe Anforderungen an die Datenverfügbarkeit, die v. a. bei GWK nur selten erfüllt sind, und wird daher in weiterer Folge nicht angewandt. Die nachstehenden empirischen Ausführungen erörtern der Reihe nach die Entwicklungen von Markups, Konzentrationsraten und Profitraten.

## 2.1 Markups

Auf Länderebene zeigt eine Studie des Internationalen Währungsfonds große Unterschiede in der Entwicklung der Markups zwischen reichen und armen Ländern (Diez et al. 2018). In den reichen Ländern (*advanced economies*) nahm der Preisaufschlag seit 1980 zu, insbesondere in den USA von ca. 1,1 auf 1,6 im Jahr 2016. Im gewichteten Durchschnitt stieg der Preisaufschlag in den reichen Ländern um 39 Prozent 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 Preisauflschläge<sup>9</sup>. Ding et al. (2022) verweisen auf ein massives *rent-shifting* von Niedrig- zu Hocheinkommensländern im Zeitalter der Globalisierung (Ding et al. 2022). Ihre Ergebnisse zeigen, dass Handelsliberalisierung die Wohlfahrtskosten von Preisauflschlägen in Niedrigeinkommensländern um 21 Prozent erhöht, aber in Hocheinkommensländern um 10 Prozent 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.

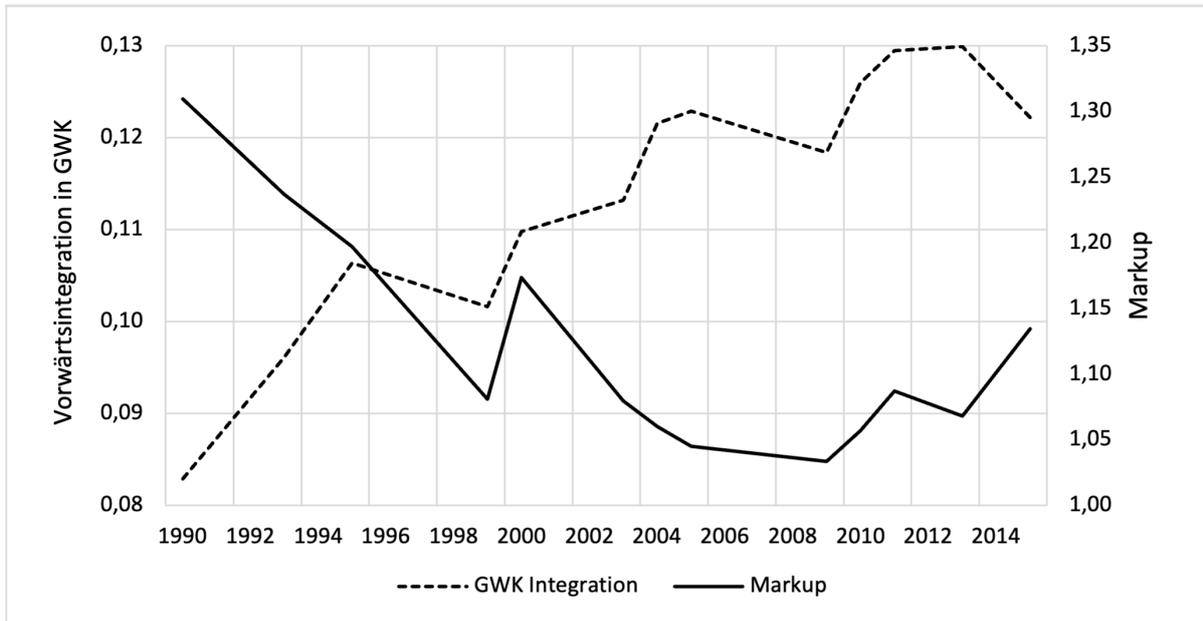
Abbildung 1a: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im japanischen Textilsektor, 1991–2011



Quelle: Worldbank, World Development Report 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 Preisauflschlag wurde auf Basis von Unternehmensdaten geschätzt und dann als gewichteter Durchschnitt für die Branche insgesamt berechnet.

<sup>9</sup> Die Wohlfahrtskosten von Preisauflschlägen 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 über alle Preise. Die Wohlfahrtskosten werden 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 Preisauflschlägen spezialisiert.

Abbildung 1b: Entwicklung von Monopolmacht und GWK-Integration im indischen Textilsektor, 1990–2015



Quelle: Worldbank, World Development Report 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.

Als Nächstes sei die sektorale Ebene betrachtet. Hierzu zeigen die Abbildungen 1a und 1b die Entwicklung der Preisaufläge im japanischen und indischen Textilsektor im Zeitraum 1990–2011 bzw. 2015. Die Textil- und Bekleidungsindustrie gehört zu jenen Branchen, die besonders früh in Form von GWK organisiert wurden. 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) und Preisauflägen. Das Gegenteil gilt für Indien und für andere Länder des Globalen Südens (aber nicht für China): Die intensivere Teilnahme an GWK durch Vorwärtsintegration<sup>10</sup> 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.“ (World Bank 2020: 85

Choi et al. (2021) zeigen die Auswirkungen der Integration in GWK für den äthiopischen Industrie-sektor auf Basis von Mikrodaten. Hierzu wird die Entwicklung der Preisaufläge 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 Prozent der Industrieunternehmen GWK-Unternehmen sind, beschäftigen diese 21 Prozent der IndustriearbeiterInnen und verdienen 23 Prozent der Umsätze. Die ökonomischen Ergebnisse der Analyse zeigen niedrigere Preisaufläge bei GWK-Unternehmen als bei den Vergleichsunternehmen. Dabei fallen die Preisaufläge 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 Preisaufläge für äthiopische Industrieunternehmen ist, dass „any constraint or barrier at the margin may affect these firms’ survival“. (Choi et al. 2021: 513)

<sup>10</sup> Hierunter versteht man Exporte an Länder, in denen die Waren weiterverarbeitet und von dort anschließend erneut exportiert werden.

Interessanterweise lassen sich diese Ergebnisse für GWK-bezogene Aktivitäten nicht ohne Weiteres auf Exporte und Importe ohne GWK-Komponente, verallgemeinern. Beispielsweise untersuchen Gonzalez-Garcia und Yuanchen Yang (2020) anhand von Mikrodaten über Unternehmen aus Subsahara-Afrika für den Zeitraum 2000–2017 die Auswirkungen von Zollsenkungen auf die Marktmacht. Dabei ist eine Zunahme der Import-/BIP-Relation um 10 Prozentpunkte mit einer Abnahme der Markups um 1,2 Prozent assoziiert, während eine Zunahme der Export-/BIP-Relation die Markups um 0,4 Prozent steigert. Diese Erhöhung der Marktmacht afrikanischer Unternehmen durch Exportaktivitäten steht in Widerspruch zu den zuvor präsentierten Ergebnissen, die eine Abnahme derselben bei Integration in GWK indizieren. Eine mögliche Erklärung für diese unterschiedlichen Ergebnisse könnte sein, dass GWK eben eine spezifische *governance* und Spezialisierung aufweisen, die sich von traditionellen Handelsstrukturen unterscheiden (Baldwin 2013). Neben der Monopson- und Monopolmacht der Leitunternehmen verweist Rodrik (2018a) auf die sich verschiebenden komparativen Vorteile durch GWK. Während Nicht-GWK-Exporte eine positive Korrelation mit niedrigen Löhnen aufweisen, einer der wichtigsten Standortvorteile des Globalen Südens, sind GWK-Exporte positiv mit Humankapitalausstattung oder institutioneller Qualität korreliert, worin der Globale Süden typischerweise komparative Nachteile aufweist. Antràs (2020) argumentiert in diesem Zusammenhang, dass zwar der Eintritt in die *low-end*-Segmente der Weltmärkte für Unternehmen aus dem Globalen Süden durch GWK einfacher wurde, aber die Vorteile daraus sind gesunken, weil sich ein *upgrading* als schwieriger als früher erweist. Jedenfalls können *governance* und Spezialisierung erste Hinweise darauf geben, warum das Verhältnis von Marktmacht und Weltmarktintegration vom Modus der Integration abhängt.

## 2.2 Konzentrationsraten

Die Konzentrationsrate, gemessen als Verhältnis des Umsatzes der vier größten Unternehmen zum Umsatz der 20 größten Unternehmen einer Branche<sup>11</sup>, nahm in

<sup>11</sup> Diese Maßzahl entspricht nicht exakt der üblichen Definition einer Konzentrationsrate der vier größten Unternehmen (CR4). Letztere bezieht den Umsatz der vier größten

den *advanced economies* zwischen 1980 bis 2016 um 30 Prozent zu, während die Zunahme in den *emerging economies* nur bei etwa 5 Prozent lag (Akcigit et al. 2021). Die steigende Branchenkonzentration in Europa und Nordamerika wird von der OECD für unterschiedliche Mikrodatensätze sowie unter Berücksichtigung von Firmenverflechtungen bestätigt (Bajgar et al. 2019).

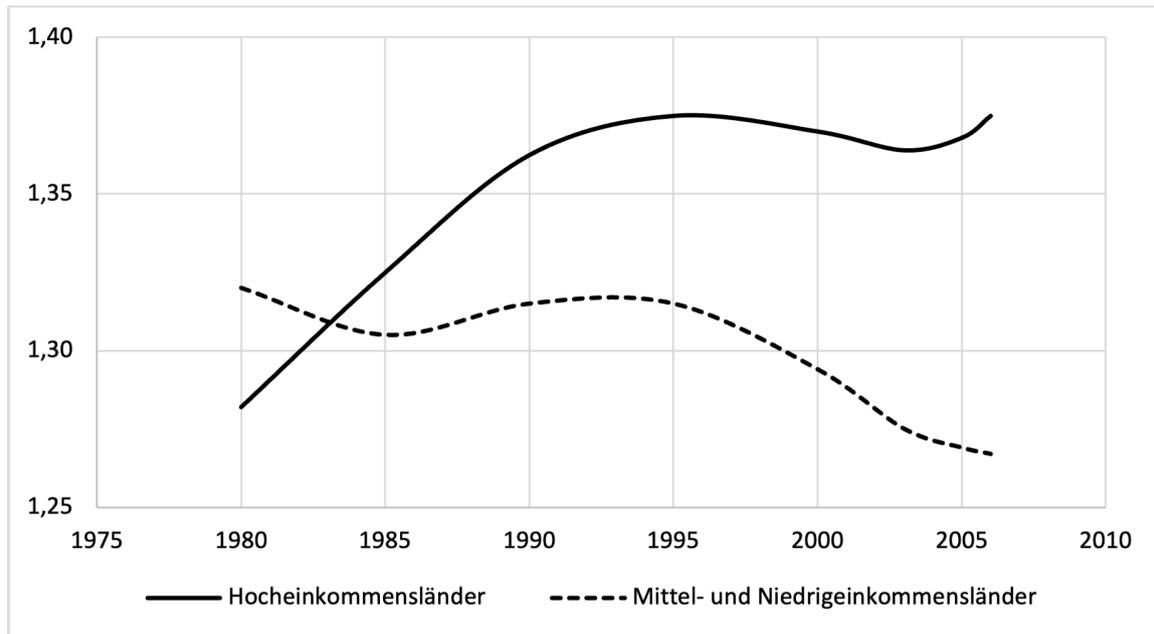
Die UNCTAD (2018b) analysiert u. a. die Konzentration von Umsatz, materiellen Vermögenswerten (*physical assets*) und Beschäftigung für ein Sample von börsennotierten nichtfinanziellen Unternehmen aus 56 Ländern mit unterschiedlichem Entwicklungsstand. Um ein Konzentrationsmaß zu erhalten, wird jeweils das Aggregat vom Top-ein-Prozent der Verteilung nach Surplusprofiten (siehe unten) ins Verhältnis zu allen Unternehmen gesetzt. Die Ergebnisse zeigen eine zunehmende Konzentration für alle drei Variablen in diesem obersten Perzentil der Verteilung. Während im Zeitraum 1995–2000 zwölf Prozent des Umsatzes von diesem einen Prozent der Unternehmen erwirtschaftet wurden, erhöhte sich dieser Anteil im Zeitraum 2009–2015 auf 24 Prozent. Für materielle Vermögenswerte lauten die entsprechenden Werte 10 Prozent und 23 Prozent, während bei der Beschäftigung die Zunahme schwächer ausfiel, und zwar von 10 Prozent auf 18 Prozent. Damit ergibt sich innerhalb der Gruppe der börsennotierten Unternehmen eine deutliche Polarisierung auf globaler Ebene.<sup>12</sup> Nachdem gleichzeitig auch das Arbeitsproduktivitätsdifferenzial zwischen den Top-Unternehmen und dem Rest zunahm (UNCTAD 2017), dürften auch technologische Faktoren im Sinne der viel diskutierten Superstar-Firm-Hypothese ebenfalls eine Rolle spielen (Autor et al. 2020)<sup>13</sup>.

Unternehmen nämlich auf den Gesamtumsatz der Branche und eben nicht nur auf jenen der 20 größten Unternehmen.

<sup>12</sup> Empirische Analysen für die USA zeigen auch eine zunehmende Polarisierung zwischen Großunternehmen und KMU (Govindarajan et al. 2019).

<sup>13</sup> Korinek und Stiglitz (2021: 19) weisen kritisch darauf hin, dass die Bezeichnung „superstars“ besser durch „super monopolies“ ersetzt werden sollte.

Abbildung 2: Entwicklung der buchhalterischen Gewinne nach Ländereinkommensgruppen



Quelle: Ding et al. (2022: 6), Figure 1. Die Berechnungen basieren auf der TRADEPROD-Datenbank von CEPIL. 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.

Diesen Befunden über steigende Konzentration stehen Untersuchungen gegenüber, die eine abnehmende Konzentration für Weltmärkte bzw. genauer genommen „Weltbranchen“ anzeigen.<sup>14</sup> Die Ergebnisse dieser Studien lassen sich durch die zunehmende Weltmarktintegration von immer mehr Ländern und Unternehmen im Zeitalter der Hyperglobalisierung erklären. Wie weiter unten noch näher zu diskutieren sein wird, sind diese Marktzutritte jedoch überwiegend in Segmenten von GWK mit niedrigen Markteintrittsbarrieren erfolgt, sodass in diesen Segmenten der Wettbewerb besonders stark zunahm. Freund und Sidhu (2017) berichten für „Weltbranchen“ eine durchschnittliche Abnahme der CR<sub>4</sub><sup>15</sup> um ca. vier Prozentpunkte zwischen 2006 und 2014 und Dünhaupt und Herr (2022) finden dazu passend eine abnehmende Exportmarktkonzentration<sup>16</sup> von 1980 bis 2018, wobei sich in einigen

<sup>14</sup> Die Abgrenzung nach Märkten und Branchen erfolgt nach unterschiedlichen Kriterien und stimmt daher im Allgemeinen auch nicht überein (Bester 2010).

<sup>15</sup> Die CR<sub>4</sub> wird hier definiert als Verhältnis der vier umsatzstärksten Unternehmen in einer Branche weltweit zur Umsatzsumme der 650 größten Unternehmen derselben Branche weltweit.

<sup>16</sup> Anstelle von Unternehmensdaten werden hierfür Länderdaten zu Exporten von Produkten auf 3-Steller-Ebene der Standard International Trade Classification (SITC) verwendet und hierfür ein Herfindhal-Hirschman-Index (HHI) berechnet. Siehe hierzu auch Milberg/Winkler 2013.

Branchen seit 1990 bereits wieder eine Konzentrationszunahme abzeichnet.

Als letzter Punkt sei hier noch auf die räumliche Konzentration der Hauptsitze von Leitunternehmen sowie von deren AktionärInnen verwiesen. Diese befinden sich zum überwiegenden Teil im Globalen Norden. Zahlen für die 100 weltweit größten Digitalkonzerne im Jahr 2022 zeigen etwa, dass 91 Prozent dieser Konzerne im Globalen Norden angesiedelt sind (64 % davon in den USA). Rechnet man China mit ein, so befinden sich nur fünf Prozent der Digitalkonzerne außerhalb von China und dem Globalen Norden (Trentini et al. 2022: 173). Nach Feldman et al. (2021) kommt es zur wirtschaftsräumlichen Differenzierung zwischen wohlhabenden Agglomerationen mit einem hohen Besitz an marktmächtigen Unternehmen einerseits sowie Regionen, deren Unternehmen einer hohen Wettbewerbsintensität ausgesetzt sind, andererseits.

### 2.3 Profitraten

Ähnliches wie für Preisaufschläge und Konzentrationsraten gilt auch für Profitraten: Je nach betrachteter Periode und Datensatz steht dem starken Anstieg in den reicheren Ländern eine signifikant geringere Zunahme (Akcigit et al. 2021) bzw. sogar eine Abnahme in den ärmeren Ländern gegenüber, wie etwa Abbildung

2 zeigt.<sup>17</sup> Eine sinkende bzw. niedrige Profitabilität reduziert das Innenfinanzierungspotenzial für Investitionen über thesaurierte Gewinne und erschwert somit das *upgrading* in GWK. Nach Rodrik (2017: 5) ist die Realisation eines positiven Effekts von Handelsliberalisierungen auf Wirtschaftswachstum davon abhängig, ob die Profitabilität jener Unternehmen steigt, „where the bulk of investment and innovation takes place“. Ist dies nicht der Fall, bleibt auch die Akzeleration des Wachstums aus.

Eine rezente Analyse der Zeitschrift „The Economist“ (15.7.2023: 49f.) über die Verteilung der excess profits im Zeitraum 7/2022–7/2023 auf Basis der 3000 weltweit größten nichtfinanziellen Unternehmen nach Ländern ergibt, dass die *excess profits*<sup>18</sup> insgesamt etwa vier Prozent des Welt-BIP ausmachen und primär in den USA (41 %) und der EU (21 %) realisiert werden; an dritter Stelle dieser Verteilung und mit einem deutlich geringeren Anteil folgt China (ca. 5 %).

Untersuchungen der UNCTAD (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 zehn größten Exporteure Deutschlands 23 % aller Exporte), sondern auch eine Zunahme der Gewinnspanne (*profit margin*)<sup>19</sup> im Zeitraum 1996–2015 um 23 Prozent.<sup>20</sup> Von den Gesamtprofiten der 2000 TNK gingen im Jahr 2015 etwa 70 Prozent an Unternehmen im Globalen Norden und ca. 20 Prozent an chinesische TNK. Steigende Surplusprofite<sup>21</sup> von nichtfinanziellen, börsennotierten Unternehmen in 30 reichen und 26 armen Ländern im Zeitraum

17 Die in der öffentlichen Debatte immer wieder im Zentrum stehenden Entwicklungshilfeszahlungen 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.

18 Diese Größe ist definiert als jener Profit, der durch eine Rendite des investierten Kapitals von über zehn Prozent erwirtschaftet wird. Dabei wird zehn Prozent als kompetitive Rendite interpretiert. Siehe hierzu auch UNCTAD 2018b.

19 Darunter versteht die UNCTAD (2018b) das Verhältnis von Profiten und Umsatz.

20 Diese Zahl basiert auf der Berechnung von 5-Jahresdurchschnitten, um die hohe Volatilität der Profite herauszufiltern. Ohne diese Glättung ergäbe sich sogar eine Zunahme der Gewinnspanne um 58 Prozent.

21 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: 124 f.).

1995–2015 bestätigen den Befund einer zunehmenden Profitabilität großer Unternehmen.

Zusammenfassend zeigt die präsentierte empirische Evidenz eine sehr ungleiche Verteilung von Markups, Konzentrationsraten und Profiten entlang von GWK und zwischen Ländern bzw. Weltregionen. In diesem Sinne sind die Ergebnisse einer ökonomischen Untersuchungen des Internationalen Währungsfonds weniger überraschend, 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 bzw. nur stark limitierte positive Effekte identifizieren lassen (Ignatenko et al. 2019).<sup>22</sup> Es sei angemerkt, dass die in diesem Abschnitt präsentierte Ergebnisse primär die Verteilung der ökonomischen Vorteile von GWK betreffen und daher grundsätzlich kein Widerspruch zu Untersuchungen besteht, die etwa eine Reduktion von Armut durch Integration in GWK finden (Worldbank 2020).

### 3 Machtasymmetrien in GWK und Value Captured

Im vorigen Abschnitt wurde die ungleiche Entwicklung von Monopolmacht zwischen Unternehmen im Globalen Norden und im Globalen Süden beleuchtet. Diese Dynamiken stehen freilich im Gegensatz zu Vorstellungen von vollkommenen Konkurrenzmärkten und einer daraus abgeleiteten Freihandelspolitik auf Basis der neoklassischen Handelstheorie, die oftmals den außenwirtschaftlichen Diskurs dominiert und zur Legitimation von Freihandelsabkommen benutzt wird (Rodrik 1988). Wir wollen nun einige Erklärungsansätze für die identifizierten 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 und der Monopsonmacht der Leitunternehmen mehr oder weniger ausgeliefert sind. Die These von Milberg und Winkler (2013) wird von Lashkaripour (2020: 76) unterstützt, der argu-

22 Für eine diesbezügliche qualitative Evidenz am Beispiel extraktiver Industrien vgl. Scholvin et al. (2021) und für Afrika vgl. UNECA (2016).

mentiert, 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.<sup>23</sup> Diese Marktstrukturen können zu einer Verschlechterung der *terms of trade* aus Sicht des Globalen Südens führen und damit dessen Vorteile einer Weltmarktintegration reduzieren. Pointiert zusammengefasst ändern sich Zähler und Nenner der *terms of trade* wie folgt: Die Exportpreise sind durch Monopsonmacht niedriger und die Importpreise aufgrund der Monopolmacht höher als im Wettbewerbsfall (Antràs 2020)<sup>24</sup>. Tatsächlich ergibt sich für einige Länder mit Spezialisierung auf Low-tech-Industriesegmente in GWK, wie z. B. Bangladesch oder Kambodscha, ein negativer Trend ihrer *terms of trade* seit dem Jahr 2000 (Dünhaupt/Herr 2022).

Tabelle 1 exemplifiziert die heterogenen Marktstrukturen in einer GWK für das Beispiel der globalen Produktion und Distribution von Lebensmitteln.<sup>25</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 (Sexton/Xia 2018).<sup>26</sup> 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, in Machtasymmetrien umsetzt, ist mit einer doppelten ökonomischen Ausbeutung dieser Produktionsstufe zu rechnen: Höhere Inputkosten bzw. Einkaufspreise werden durch geringere Verkaufspreise ergänzt (Zavala 2022).<sup>27</sup>

Tabelle 1: Ausgewählte Konzentrationskennzahlen entlang der globalen Lebensmittelkette

GWK-Segment	Input	Agrarproduktion	Rohstoffhandel	Lebensmittelindustrie	Lebensmittel-Einzelhandel
Konzentration	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)

23 Es sei hier darauf hingewiesen, dass die Hypothese, wonach reiche Länder und Regionen aufgrund der Monopolmacht ihrer transnationalen Konzerne einen Wertetransfer aus ärmeren Ländern und Regionen in Gang setzen können, freilich keineswegs neu ist. Diese findet sich seit den 1950er-Jahren in den Arbeiten zur Dependenztheorie, Polarisations-theorie oder Weltsystemtheorie (Amin 1976; Liefner/Schätzl 2017).

24 Dieses Argument erinnert konzeptuell an die Literatur über Optimalzölle (Broda et al. 2008) und die Prebisch-Singer-These.

25 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].“ (Barret et al. 2022: 1349)

26 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).

27 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).

Allgemein formuliert ist die ungleiche Positionierung im Markt nach Antràs zentral, um die Verteilung der geschaffenen Werte (*value captured*) in einer GWK zu verstehen: „(...) the relative bargaining power 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 Marktstrukturassymmetrie erklären? Zunächst sei die Zulieferseite betrachtet: Hier haben 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 Exit-Option<sup>28</sup> in Verhandlungen mit Zulieferunternehmen über Lieferkonditionen verbesserte sich. Ihre Verhandlungsmacht nahm zu und das führte zu Kostensenkungen aufgrund niedrigerer Einkaufspreise.<sup>29</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. Acemoğlu weist darauf hin, dass ManagerInnen 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.“ (Acemoğlu 2022: 1; siehe hierzu auch Levy 2005) 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 niedriger sind, als dies im Segment der Leitunternehmen der Fall ist (Baldwin 2013). Die durch GWK

28 Alternative Bezeichnungen für Exit-Option, die aber auch einen z. T. etwas abweichenden Bedeutungsumfang aufweisen, sind Reservationsoption oder Drohpunkt.

29 Vgl. Kapeller/Gräbner, Konzernmacht (2021). Neben den Einkaufspreisen wird in der Literatur auch die Risikouberwälzung von Leitunternehmen auf Zulieferunternehmen als weiterer Faktor betont, der letztlich einen Wertetransfer vom Globalen Süden in den Globalen Norden zur Folge hat.

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 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; Dünhaupt/Herr 2022).

Von den billigen Einkaufspreisen profitieren die Leitunternehmen, deren steigende Preisaufschläge nicht durch steigende Preise, sondern v.a. 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 kausal miteinander 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 gefasst. Die Monopolmacht und die damit einhergehenden Profite der Leitunternehmen sollten eigentlich Marktzutritte motivieren 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>30</sup> Unternehmen sowie institutionelle Investoren und Managementtheorien sind laufend auf der Suche nach den Möglichkeiten zum Aufbau solcher Barrieren. Im eindrücklichen Sprachbild von Warren Buffett 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>31</sup>

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

31 Davis et al. (2018) unterscheiden zwischen vier verschiedenen Renten in GWK: (1) *resource rents*, (2) *innovation rents*, (3) *monopoly rents*, (4) *rents from market power*.

Aufgrund der dargestellten Zunahme der Monopolmacht von transnationalen Konzernen spricht die UNCTAD von der „emergence of a new form of rentiers capitalism“. (UNCTAD 2017: 139)

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 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>32</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) absichern. Dies kann wiederum über verschiedene Mechanismen erfolgen. Beispiele sind etwa hohe Werbeausgaben oder der Aufbau von Überkapazitäten, die versunkene Kosten (*sunk costs*) 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 Variable betrachten, sondern als ein gemäß ihren Interessen zu gestaltendes System (Cox 2019).

---

tion 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 et al. 2023).

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

Aufgrund einer positiven Rückkoppelung zwischen ökonomischer und politischer Macht<sup>33</sup> und der Logik kollektiven Handelns können machtvolle Unternehmen Politik und Gesellschaft beeinflussen, um so ihre Profitabilität über den Aufbau von *institutional barriers to entry* zu steigern und zu verstetigen (Dallas et al. 2019).

Durand und Milberg (2020) argumentieren, dass Leitunternehmen ihre Monopolmacht vor allem aufgrund der zunehmenden Nutzung von immateriellen Vermögensgütern (*intangible assets*)<sup>34</sup> sowie deren Regulation ausbauen konnten. 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- zum Leitunternehmen stattfindet. 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 (World Intellectual Property Organization 2017). So kontrollieren etwa Unternehmen aus dem Globalen Norden 97 Prozent der globalen Patentrechte (Chang 2008) und die daraus entstehenden multidimensionalen Ungleichheiten wurden nicht zuletzt in der weltweit extrem ungleichen Versorgung mit Impfstoffen gegen eine Coronavirus-Erkrankung offenbar (Balfour et al. 2022).

Buckley et al. (2021) fassen eine Reihe stilisierter Fakten bezüglich IV zusammen: IV ermöglichen eine höhere Rendite als materielle Vermögenswerte, die Faktorintensität von IV im Industriesektor des Globalen Nordens hat stark zugenommen und liegt nunmehr über der Faktorintensität von physischen Kapitalgütern und bis zu 90 Prozent des Marktwertes von Unternehmen in Hochtechnologiesektoren und der Pharmabranche aus den USA, Europa oder Japan bestehen aus IV. Schätzungen der UNCTAD (2018 b: 54) zeigen, dass bis zu zwei Drittel des Unternehmens-

---

33 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.

34 Crouzet et al. (2022) bieten einen aktuellen Literaturüberblick zur ökonomischen Analyse von intangible assets.

werts von Großunternehmen auf IV gründen. 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>35</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 (2018b) macht daher darauf aufmerksam, dass moderne Freihandelsabkommen zunehmend weniger mit der traditionellen Idee des Freihandels der Lehrbuchökonomie zu tun haben. 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>36</sup>

1) *Legal IP rent*: Hierunter fallen alle IV, die durch geistige Eigentumsrechte geschützt sind. Dabei wird die private Monopolrente gleichsam staatlich gewährleistet. Seit den frühen 1990er-Jahren nehmen diese Renten insbesondere in den USA rasant zu (Mazucatto et al. 2023).

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

3) *Intangibles-differential rent*: IV ermöglichen eine höhere Rendite im Vergleich zu Nicht-IV (Buckley et al. 2021). Unterschiedliche Stufen einer GWK weisen unterschiedliche IV-Intensitäten auf. Das Renditedifferential resultiert aus der Nicht-Rivalität in der Nutzung von IV. Mit anderen Worten: Die Durchschnittskosten fallen bei IV-intensiver Produktion rascher und über einen größeren Outputbereich als bei IV-extensiver. Im Ergebnis können sich die IV-intensiven Abschnitte einen größeren Anteil am geschaffenen Wert in der GWK aneignen.

4) *Data-driven innovation rent*: Die entlang der GWK produzierten und von Leitunternehmen angelegten Daten sind eine weitere Quelle von Monopolrenten. Beispielhaft sei auf Amazon verwiesen, das nicht nur KonsumentInnen Daten besitzt, sondern auch riesige Datenvolumina über Produktions- und andere Handelsunternehmen, die auf der Plattform ihre Waren verkaufen.

5) *Räumliche 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 über Standortvorteile im Sinne der *Marshallian Trinity*<sup>37</sup>, die für neue Standorte nur schwer replizierbar sind (Duranton/Kerr 2015; Collier/Venables 2018).

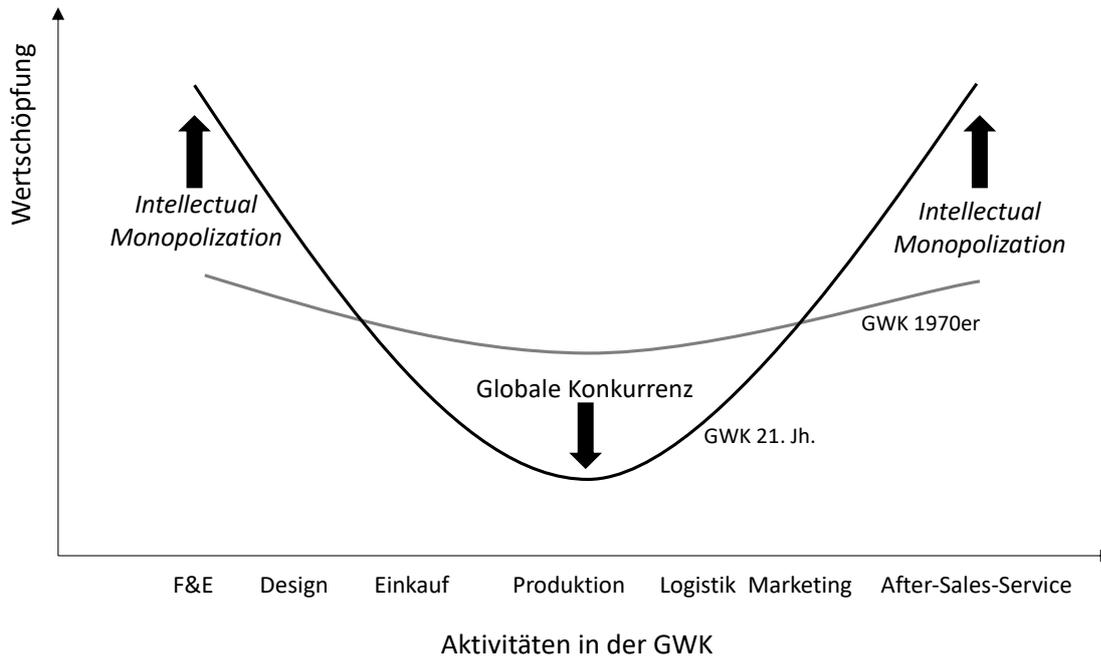
Bezogen auf GWK hat die zunehmende Bedeutung dieser fünf Renten im Zeitalter der Hyperglobalisierung zu einer Veränderung der Smile-Kurve geführt (Abbildung 3). Diese Kurve zeigt auf der Abszisse die Abschnitte einer GWK und auf der Ordinate die Wertschöpfung bzw. den *value captured*. Die zwei u-förmigen Kurven stellen in stilisierter Form die Verteilung des Wertes entlang der GWK für zwei charakteristische Perioden 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.

37 Darunter versteht man die folgenden drei, positive Externalitäten auslösenden 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.

35 Für die Entwicklung in den USA und Großbritannien vgl. Christophers (2016).

36 Vgl. Durand/Milberg (2020) für die Punkte (1)–(4).

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



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

Bezüglich der Ursachen der steigenden Monopolmacht von Leitunternehmen in den ökonomischen Zentren ergibt sich folgendes Resultat, das einmal mehr bestätigt, dass die globalen Regeln zumeist von den Interessen der ökonomischen Zentren dominiert werden:<sup>38</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 2018 b: 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*, insbesondere ökonomisches *upgrading* (Gereffi 2019). Allerdings gerät eine solche Strategie potenziell früher oder später in Konflikt mit den Interessen der Leitunternehmen und ist daher konditioniert durch bestehende Machtbeziehungen in GWK (Humphrey/Schmitz 2002; Dallas et al. 2019; Boudreau et al. 2023). Weiterhin zeigt die mittlerweile umfassende Literatur über die verschiedenen Typen von *upgrading*, dass ökonomisches *upgrading* keineswegs hinreichend ist für soziales *upgrading* (Barrientos et al. 2011; Teipen et al. 2022). 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.

38 Vgl. hierzu auch Korinek/Stiglitz 2021.

Vielfach läuft ökonomisches *upgrading* darauf hinaus, dass Lieferanten Funktionen übernehmen, die vorher Leitunternehmen innehatten. Wie wir gesehen haben, sind aber gerade diese vor- und nachgelagerten Dienstleistungsaktivitäten (z. B. Design oder Marketing) attraktiv, weil damit hohe Monopolrenten lukriert werden können. Aus den Ausführungen im vorangehenden Abschnitt ergibt sich, dass einer solchen *Upgrading* Strategie 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>39</sup>

Eine alternative Strategie könnte darin bestehen, der Monopson- und 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 nämlich, dass Länder mit der schwächeren Marktposition systematisch versuchen, Asymmetrien mittels industriepolitischer und wettbewerbspolitischer Interventionen auszugleichen, um die Zahlung von Monopolrenten an das Ausland (*international rent-shifting*) zu vermeiden (Ezrachi 2012). 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 hierfür 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 vorgestellt werden<sup>40</sup>. Dieser hat zum Ziel, digitale Plattformen, die als *gatekeeper* fungieren, in ihren Verhaltensspielräumen einzuschränken, um die Ausbeutung von KonsumentInnen und anderen Unternehmen zu verhindern.<sup>41</sup> Die digitale Ökonomie wird von den großen Plattformunternehmen aus den USA dominiert,<sup>42</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 bislang erfolgreich verhindert, sich aber nunmehr an den DMA anpassen müssen. In Europa hingegen fehlte eine solche Lobbyingmacht und gleichzeitig besteht der Wille zum Aufbau eigener Digitalkonzerne. Einer nationalökonomischen Logik folgend 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 machtvoll geöko-

40 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.

41 [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].

42 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.

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

nomische Akteure ein *international rent-shifting* durch 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 2000ern vertieft.

Welche Optionen für eine *countervailing power* bieten sich 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 betrachtet wird. Damit soll keineswegs der Eindruck erweckt werden, als ob Wettbewerbspolitik allein hinreichend sei, um das Problem von Machtasymmetrien in GWK zu adressieren.<sup>43</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 GWK sind aber solche Upgradingprozesse prinzipiell nur dann möglich, wenn diese nicht den Profitinteressen der marktmächtigen Leitunternehmen zuwiderlaufen. Angesichts dieser Restriktionen fokussiert dieser Beitrag im Folgenden daher auf jene Strategien, die diese Machtasymmetrien möglichst *direkt* adressieren.

<sup>43</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).

#### 4.1 Genossenschaften, Kartelle und regionale Integration

Durch Zusammenschluss in eine Genossenschaft können Unternehmen 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 (Boudreau et al. 2023). 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 der weltwirtschaftlichen Peripherie 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>44</sup>

Bezüglich der Gründung eines internationalen Kartells stellt die OPEC wohl das bekannteste Beispiel dar. In der Vergangenheit wurde die Kartellierung in verschiedenen Rohstoffmärkten versucht (z. B. bei Bauxit, Zinn, Kaffee, Tee, Kupfer)<sup>45</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 Prozent des Weltkakaomarktes kontrollieren, scheint bislang ebenfalls eher dysfunktio-

<sup>44</sup> <https://cityofcollaboration.org/2020/04/15/demokratie-im-betrieb-die-nano-ebene-solidarischer-oekonomie/>, 19.12.2022.

<sup>45</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).

onal.<sup>46</sup> (Export-)Kartelle sind damit zwar theoretisch ein geeignetes Mittel, um eine *countervailing power* des Globalen Südens aufzubauen, allerdings ist deren Effektivität von zahlreichen Parametern abhängig, die nur teilweise unter der Kontrolle der Kartellländer sind.

Weiterhin könnte der Nord-Süd-Handel über regionale Integration durch einen intensivierten Süd-Süd-Handel ergänzt werden.<sup>47</sup> Dies hätte die Entstehung von regionalen GWK zur Folge, in denen die Akteure über eine relativ ähnliche ökonomische Macht verfügen. Freilich ginge dadurch die Fokussierung auf 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. Damit öffnet sich den Lieferanten im Globalen Süden ein alternativer Absatzkanal, wodurch ihre Exit-Optionen bei Verhandlungen mit Leitunternehmen ausgeweitet und ihre Verhandlungsmacht gestärkt wird. Die Schaffung der African Continental Free Trade Area könnte hierfür einen wichtigen Impuls geben (UNCTAD 2021).

#### 4.2 Wettbewerbspolitik

Die First-best-Antwort auf monopolistische bzw. monopsonistische Ausbeutung besteht laut Industrieökonomik in wettbewerbspolitischen Maßnahmen, die den Spielraum von Unternehmen mittels Fusionskontrolle, Missbrauchsaufsicht sowie Kartellverbot einschränken und so einen „fairen“ Wettbewerb ermöglichen. Dass dies effektiv sein kann, zeigt etwa Christophers (2016) am Beispiel der USA und Großbritanniens. Demnach verlangt die Stabilisierung kapitalistischer Entwicklung die Regulation der Balance zwischen Wettbewerb und Monopol; Wettbewerbspolitik (reduziert Marktmacht) und intellektuelle Eigentumsrechte (steigert Marktmacht) sind die wichtigsten Instrumente, die hierfür entwickelt 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 (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 bzw. monopsonistische Ausbeutung von und in globalen Märkten sind die Folge (Rodrik 2011: 17). In Bezug auf Wettbewerbspolitik zentral ist die Erkenntnis, dass Monopolmacht bzw. Monopsonmacht im Ausland negative Auswirkungen auf das Inland haben kann, und zwar nicht nur dann, wenn das marktmächtige Unternehmen auf internationalen Märkten aktiv ist (Singh 2002; Kerber 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 vergangenen Jahrzehnte hat zu extrem hohen Konzentrationsraten geführt, die in Deutschland (Österreich) für die größten vier Supermarktketten bei ca. 85 Prozent<sup>48</sup> (91 %<sup>49</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 aufseiten der Supermärkte hin (Bundeskartellamt 2014). Seit Jahren wird versucht, diese problematische Situation wettbewerbspolitisch zu bearbeiten, bislang allerdings ohne signifikante Erfolge.<sup>50</sup> Wenn aber schon innerhalb von reichen Ländern massive und persistente Machtasymmetrien in nationalen Lieferketten bestehen und diese trotz politischen Drucks der hochorganisierten Interessengruppen des Agrarsektors nur

48 [https://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/LEH/LEH\\_node.html](https://www.bundeskartellamt.de/DE/Wirtschaftsbereiche/LEH/LEH_node.html) [19.12.2022].

49 <https://www.regiodata.eu/oesterreich-der-lebensmittelhandel-baut-sich-um/> [19.12.2022].

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

46 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.

47 Vgl. hierzu grundlegend Barrientos (2022). Für die möglichen Probleme eines regionalen Integrationsprojekts am Beispiel des MERCOSUR vgl. Eder (2021).

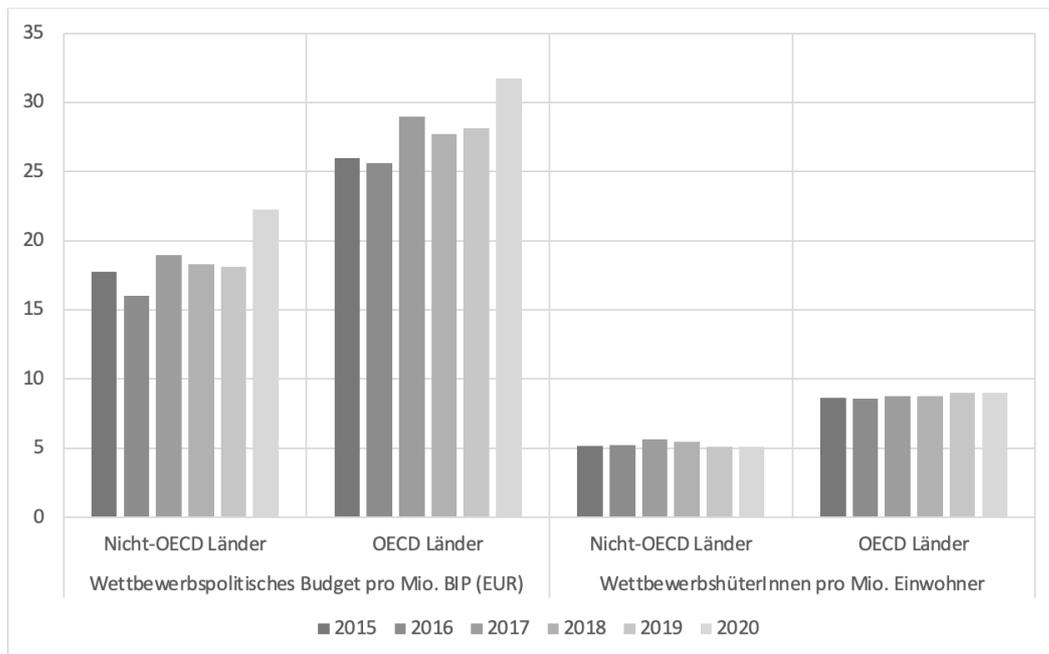
unzureichend ausgeglichen werden können, so kann erahnt werden, um wie viel größer diese Problematik ist, wenn zusätzlich noch die vielfältigen politökonomischen Machtasymmetrien im kapitalistischen Welt-system hinzukommen, ein regulatorischer Rahmen für globale Märkte fehlt und die wettbewerbspolitischen Ressourcen im Globalen Süden substanziell geringer ausfallen als im Globalen Norden (Abbildung 4), obwohl die Missbrauchswahrscheinlichkeit von internationaler Marktmacht dort höher ist, was nicht zuletzt wiederum auch an der unzureichenden Ausstattung der Wettbewerbspolitik liegt (Ezrachi 2012). Noch um 1990 hatten nur 16 Länder des Globalen Südens eine Wettbewerbspolitik zumindest formal implementiert (Singh 2002).

Die durch eine fehlende globale Wettbewerbspolitik hinterlassene Regulierungslücke wird selektiv durch das Agieren der mächtigen Player USA und EU aufgefüllt. Das herrschende Regulierungsregime für internationale Märkte 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. Die Anwendung nationalen Rechts außerhalb der Landes-

grenzen wird in der rechtsökonomischen Literatur als *extraterritoriality* bezeichnet (Ezrachi 2012). 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, in dem 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 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.“ (European Commission 2001: 130)

Abbildung 4: Ungleiche Ressourcenausstattung der Wettbewerbsbehörden



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von OECD Competition Trends 2023 (OECD 2023). Die Daten sind das aggregierte Ergebnis zu insgesamt 79 Wettbewerbsbehörden aus allen Weltregionen, wobei 38 davon Behörden in OECD-Staaten sind. Eine detaillierte Liste der Stichprobe findet sich in OECD 2023: 36.

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 sie 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, weil die extraterritoriale Durchsetzbarkeit des Wettbewerbsrechts eben keine bloße Rechtsfrage, sondern im Verhältnis zwischen den Akteuren zur geoökonomischen Machtfrage mutiert (Singh 2002; Ezrachi 2012; Martyniszyn 2021). 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. Wie Martyniszyn (2021: 693) ausführt, geschieht dies bisweilen auch mit der expliziten Unterstützung durch die Regi-

rungen der Länder, in denen die Leitunternehmen ihren Stammsitz haben<sup>51</sup>:

*„Foreign violators may threaten to exit the affected market if any action were brought against them. (...) The less significant the market in question from the violators' perspective, the more credible their threat of abandonment. Furthermore, given that transnational anticompetitive conduct leads to a transfer of wealth from the harmed state to the home state of violators, it is not surprising that the latter may protest or even actively oppose, by legal and extra-legal means, any actions against the violators based therein. For example, when India challenged operation of the U.S. Soda Ash Export Cartel, the U.S. Trade Representative intervened with the Indian government. Among other actions, he announced a review of the U.S. Generalised System of Preferences for India, which could have cost India a significant amount of money. Ultimately, the Indian Supreme Court found the relevant jurisdiction provision disallowed extraterritorial application of Indian competition law. This outcome was considered by the U.S. Trade Representative as a „success story.“*

51 Kim und Milner (2021) zeigen durch theoretische und empirische Analysen den politischen Einfluss von multinationalen Unternehmen auf die Politik ihres Sitzlandes. Die ökonometrische Analyse mit US-Firmendaten zeigt beispielsweise eine signifikante Zunahme der Lobbyingausgaben, nachdem ein Unternehmen den Status eines multinationalen Unternehmens erreicht hat. Erst kürzlich (Juli 2023) hat ein hierfür interessanter Fall in Österreich für Schlagzeilen gesorgt, als der österreichische Botschafter in Nordmazedonien einen Brief an die nordmazedonische Regierung verfasste und darin explizit Ausnahmen für österreichische Glücksspielkonzerne (Novomatic, Casinos Austria) von einer geplanten regulatorischen Reform forderte, die etwa räumliche Schutzzonen um Schulen vorsieht, innerhalb derer keine Spielhallen oder Wettbüros stehen dürfen. Besonders delikater ist die im Brief enthaltene Drohung, wonach bei Nichterteilung der Ausnahmen für ausländisches Kapital mit „Schaudensatzforderungen in Höhe Hunderter Millionen Euro“ zu rechnen sei – eine große Summe für einen kleinen und relativ armen Staat wie Nordmazedonien. Während Novomatic jede Einflussnahme auf den diplomatischen Dienst bestritt, meinten die Casinos Austria, dass es legitim sei, „den diplomatischen Dienst dafür einzusetzen, um legitime Geschäftsinteressen von österreichischen Unternehmen im Ausland zu vertreten“. Für alle Zitate siehe: <https://orf.at/stories/3322953/> [2.8.2023]. Es geht hier nicht um eine moralische Bewertung dieser Vorgänge, sondern um die Illustration der Tatsache, dass multinationale Unternehmen aus reichen Ländern durch die Regierungen dieser Länder bei ihren Auslandsgeschäften unterstützt werden, und zwar gemäß einer merkantilistischen Logik.

Die zugrunde liegende ökonomische Rationalität ist wohlbekannt und hat etwa Eingang in industrie-ökonomische Modelle der strategischen Handelspolitik gefunden (Brander/Spencer 1985; Head/Spencer 2017). 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 globale Monopolmacht und induzieren einen Rententransfer vom Ausland in das Inland (Bester 2010: 93ff.; Stiglitz 2017: 18).

Nach Ezrachi (2012: 6) ändert sich die wettbewerbspolitische Interventionslogik: Anstatt der Vermeidung eines „negative transfer of wealth from consumers to conspirers“ geht es um die „prevention of wealth from the domestic jurisdiction to elsewhere“. Es ist daher kein Zufall, dass Kartellgesetze zumeist eine explizite Ausnahme für Exportkartelle vorsehen (Ezrachi 2012; Singh 2022).

Zusammenfassend erweist sich die bisherige Ausgestaltung der globalen Wettbewerbspolitik als weitgehend ungeeignet, um der Käufermacht von Leitunternehmen in GWK eine *countervailing power* entgegenzusetzen. Der Versuch zur Schaffung eines globalen Wettbewerbsrechts als Teil der WTO schlug 2004 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 UNCTAD harrt nach wie vor einer effektiven Umsetzung (UNCTAD 2018a). Eine mögliche Chance für Afrika bietet nach Fox (2022: 317) die Integration einer wettbewerbspolitischen Agenda in die African Continental Free Trade Area. Damit könnte der Kontinent vielleicht doch noch eine *countervailing power* gegen internationale Megamergers, wie etwa jenem zwischen dem Chemiekonzern Bayer und dem Saatgutkonzern Monsanto im Jahr 2018, entwickeln.<sup>52</sup>

<sup>52</sup> Die Auswirkungen des Mergers von Monsanto und Bayer sind in Elsheikh/Ayazi (2018) analysiert. Für eine Analyse von international merger waves auf den Globalen Süden vgl. Singh (2002).

Die Berufung auf das wettbewerbsrechtliche Auswirkungsprinzip wäre jedenfalls gerechtfertigt (Singh 2002).

## 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 Weltbank oder OECD die Chancen, die sich daraus ergeben, betonen, warnen politökonomische und strukturalistische Analysen 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 vergangenen 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 Überlebenschancen 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 Markteintrittsbarrieren in den verschiedenen Stufen von GWK. Während Produktionsaktivitäten durch niedrige Eintrittsbarrieren gekennzeichnet 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 persistente und für sie nachteilige Machtasymmetrien in GWK und Weltmärkten nicht akzeptieren und wirtschaftspolitisch intervenieren, verfügen Länder der Peripherie nur über 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 und den Missbrauch von ökonomischer Macht am direktesten adressiert. Tatsächlich aber fehlt es 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.

Aus entwicklungspolitischer Perspektive ergeben sich aus der Studie mehrere Ansatzpunkte: Zunächst geht es darum, die Aufmerksamkeit auf die Themen Marktmacht und Wettbewerbspolitik in GWK zu lenken. Gerade Letztere steht bislang kaum als relevantes Handlungsfeld im Fokus entwicklungspolitischer Akteure, wenngleich die in jüngster Zeit beschlossenen Lieferkettengesetze in einigen europäischen Ländern Probleme adressieren, welche – jedenfalls auch – als das Resultat von Machtasymmetrien in GWK interpretiert werden können.

Konkret können zwei Handlungsoptionen aus der Argumentation abgeleitet werden: Erstens sind die insbesondere in internationalen Handelsverträgen prominent vertretenen Regeln zum Schutz geistigen Eigentums kritisch zu überprüfen. Die skizzierten Entwicklungen deuten darauf hin, dass die regulatorische

Balance zwischen Innovationsanreizen und Monopolmacht zunehmend zugunsten Letzterer ausfällt. Diese Frage ist etwa auch für den internationalen Transfer von grünen Technologien sowie die Produktion von Medikamenten im Globalen Süden von immanenter Bedeutung. Bezogen auf die Wettbewerbspolitik sollte Unterstützung zum Aufbau von effektiven Wettbewerbsbehörden im Globalen Süden angedacht, deren Zusammenarbeit mit Behörden im Globalen Norden gefördert und die Wettbewerbspolitik im Globalen Norden bei Fallprüfungen zur Internalisierung möglicher negativer Auswirkungen auf den Globalen Süden angehalten werden, zumindest in Branchen mit besonderer entwicklungspolitischer Relevanz (wie z. B. Agrarinputgüter). Langfristig muss es letztlich um die Etablierung einer multilateralen und *development friendly* Wettbewerbspolitik gehen, die der Macht von Leitunternehmen in GWK wirksame Schranken setzt. Allerdings verlangen diese Maßnahmen einen Verzicht auf die Aneignung von globalen Monopolrenten durch die Länder des Globalen Nordens. Von daher gibt die Anreizstruktur für diesbezügliche Reformen leider keinen Anlass zu Optimismus.

## Literatur

- Acemoğlu, D. (2022): The supply-chain mess. Online: <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-supply-chain-mess-incentives-for-offshoring-by-daron-acemoglu-2021-12?barrier=accesspaylog> [19.12.2022].
- Akcigit, U./Chen, W./Diez, F.J./Duval, R.A./Engler, P./Fan, J./Maggi, C./Mendes Tavares, M./Schwarz, D.A./Shibata, I./Villegas-Sánchez, C. (2021): Rising corporate power: Emerging policy issues. IMF Discussion Note SDN21/01.
- Amin, S. (1976): Unequal development. New York: Monthly Review Press.
- Antràs, P. (2020): Conceptual aspects of global value chains. Policy Research Working Paper 9114, World Bank.
- Autor, D./Dorn, D./Katz, L.F./Patterson, C./Van Reenen, J. (2020): The fall of the labor share and the rise of superstar firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 135 (2), 645–709.
- Balfour, R./Bomassi, L./Marinelli, M. (2022): Coronavirus and the widening global North-South gap. Carnegie Europe Working Paper.
- Barrientos, S. (2022): Regional value chains in the global south: governance implications for producers and workers? *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15, 437–443.
- Barrientos, S./Gereffi, G./Rossi, A. (2011): Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150 (3–4), 319–340.
- Barett, C./Reardon, T./Swinnen, J./Zilberman, D. (2022): Agri-food value chain revolutions in low- and middle-income countries. *Journal of Economic Literature*, 60 (4), 1316–1377.
- Basker, E. (2007): The causes and consequences of Wal-Mart's Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), 177–198.
- Bathelt, H./Glückler, J. (2018): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. 4. Aufl., Stuttgart: Eugen Ulmer.
- Baldwin, R. (2013): Trade and Industrialization after Globalization's Second Unbundling How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. In: Feenstra, R./Taylor, A. (Hg.): *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*. Chicago: University of Chicago Press, 165–212.
- Bester, H. (2010): *Theorie der Industrieökonomik*. 5. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- Blanchard, O. (1986): The wage price spiral. *Quarterly Journal of Economics*, 101 (3), 543–566.
- Boudreau, L./Cajal-Grossi, J./Macchiavello, R. (2023): Global value chains in developing countries: a relational perspective from coffee and garments. *Journal of Economic Perspectives*, 37 (3), 59–86.
- Brander, J./Spencer, B. (1985): Export subsidies and international market rivalry. *Journal of International Economics*, 18 (1–2), 83–100.
- Broda, C./Limao, N./Weinstein, D. (2008): Optimal tariffs and market power: The evidence. *The American Economic Review*, 98 (5), 2032–2065.
- Buckley, P./Strange, R./Timmer, M./de Vries, G. (2022): Rent appropriation in global value chains: The past, present, and future of intangible assets. *Global Strategy Journal*, 12 (4), 679–696.
- Bundeskartellamt (2014): *Sektoruntersuchung Lebensmitteleinzelhandel. Darstellung und Analyse der Strukturen und des Beschaffungsverhaltens auf den Märkten des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland*. Bonn.
- Càrcamon-Díaz, R./Van de Ven, J. (2021): Primary producer sales prices and cooperatives: A cross-country, multi-product analysis. UNCTAD Research Paper No. 76.
- Chang, H.-J. (2008): *Bad Samaritans: the myth of free trade and the secret history of capitalism*. New York: Bloomsbury Press.
- Chi, J./Fukase, E./Zeufack, A. (2021): Global value chain participation, competition, and markups: evidence from Ethiopian manufacturing firms. *Journal of Economic Integration*, 36 (3), 491–517.
- Christophers, B. (2016): *The great leveler: Capitalism and competition in the court of law*. Cambridge Massachusetts: Cambridge University Press.
- Christophers, B. (2014): The territorial fix: Price, power and profit in the geographies of markets. *Progress in Human Geography*, 38 (5), 754–770.
- Collier, P./Venables, A. (2018): Who gets the urban surplus? *Journal of Economic Geography* 18 (3), 523–538.
- Cowling, K./Tomlinson, P. (2005): Globalisation and corporate power. *Contributions to Political Economy*, 24 (1), 33–54.
- Cox, R. (2019): *Corporate power, class conflict and the crisis of new globalization*. Lanham, et al.: Lexington Books.
- Crouzet, N./Eberly, J.C./Eisfeldt, A.L./Papanikolaou, D. (2022): The economics of intangible capital. *The Journal of Economic Perspectives*, 36 (3), 29–52.
- Davis, D./Kaplinsky, R./Morris, M. (2018): Rents, power and governance in global value chains. *Journal of World-Systems Research*, 24 (1), 43–71.
- Dallas, M./Ponte, S./Sturgeon, T. (2019): Power in global value chains. *Review of International Political Economy*, 26 (4), 666–694.
- Dicken, P. (1994): The Roepke lecture in economic geography. Global-local tensions: Firms and states in the global space-economy. *Economic Geography*, 70 (2), 101–128.
- Diez, F./Leigh, D./Tambunlertchai, S. (2018): Global market power and its macroeconomic implications. IMW Working Paper WP/18/137.
- Ding, S./Lashkaripour, A./Lugovskyy, V. (2022): Who pays for markups in a global economy? The unequal impacts

- of international rent-shifting. Online: <https://alashkar.pages.iu.edu/DLL2022.pdf> [19.12.2022].
- Dollar, D. (2019): Invisible links. *Finance & Development*, 2, 50–53.
- Dünhaupt, P./Herr, H. (2022): Global value chains – A panacea for development? In: Teipen, C./Dünhaupt, P./Herr, H./Mehl, F. (Hg.): *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*. Cham: Palgrave Macmillan, 55–96.
- Durand, C./Milberg, W. (2020): Intellectual monopoly in global value chains. *Review of International Political Economy*, 27 (2), 404–429.
- Duranton, G./Kerr, W. (2015): The logic of agglomeration. NBER Working Paper No. 21452.
- Eder, J. (2021): Mit regionalen Güterketten zum Erfolg? Eine Bestandsaufnahme der gemeinsamen Industriepolitik des MERCOSUR. In: Fischer, K./Reiner, C./Staritz, C. (Hg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Bd. 20)*. Wien: Mandelbaum, 410–414.
- Eeckhout, J. (2021): *The profit paradox*. Princeton: Princeton University Press.
- Elsheikh, E./Ayazi, H. (2018): The era of corporate consolidation and the end of competition. Haas Institute for a Fair and Inclusive Society. Research Brief.
- Errasti, A./Bretos, I./Nunez, A. (2017): The viability of cooperatives: The fall of the Mondragon Cooperative Fagor. *Review of Radical Political Economics*, 49 (2), 181–197.
- European Commission (2001): Case No. COMP/M2020 – General Electric/Honeywell.
- Ezrachi, A. (2012): Cross border transfer of wealth – reflections on competition law and developing economics. University of Oxford Centre for Competition Law and Policy Working Paper 23.
- Feldman, M./Frederick, G./Iammarino, S. (2021): Regional income disparities, monopoly and finance. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 14 (1), 25–49.
- Fox, E. (2022): Integrating Africa by competition and market policy. *Review of Industrial Organization*, 60 (3), 305–326.
- Freund, C./Sidhu, D. (2017): Global competition and the rise of China. PIIE Working Paper No. 17–3.
- Galbraith, K. (1952): *American capitalism. The concept of countervailing power*. Cambridge Massachusetts.
- Gerber, D. (2010): *Global competition. Law, markets and globalization*. Oxford: Oxford University Press.
- Gereffi, G. (2011): Global value chains and international competition. In: *The Antitrust Bulletin*, 56 (1), 37–56.
- Gereffi, G. (2019): Economic upgrading in global value chains. In: Ponte, S./Gereffi, G./Raj-Reichert, G. (Hg.): *Handbook on Global Value Chains*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 240–254.
- Gonzalez-Garzia, J./Yang, Y. (2020): International trade and corporate market power. IMF Working Paper WP 20/131.
- Govindarajan, V./Lev, B./ Srivastava, A./ Enache, L. (16.8.2019): The gap between large and small companies is growing. Why? Online: <https://hbr.org/2019/08/the-gap-between-large-and-small-companies-is-growing-why> [19.12.2022].
- Harvey, D. (2001): Globalization and the „spatial fix“. *Geographische Revue*, 3 (2), 23–30.
- Head, K./Spencer, B. (2017): Oligopoly in international trade: Rise, fall and resurgence. *The Canadian Journal of Economics*, 50 (5), 1414–1444.
- Hufbauer, G.C./Hogan, M. (2022): The European Union renews its offensive against US technology firms. Peterson Institute for International Economics Policy Brief 22–2.
- Humphrey, J./Schmitz, H. (2022): How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36 (9), 1017–1027.
- Ignatenko, A./Raei, F./Mircheva, B. (2019): Global value chains: What are the benefits and why do countries participate? IMF Working Paper WP/19/18.
- Kapeller, J./Claudius, G. (2021): Konzernmacht in globalen Güterketten. In: Fischer, K./Reiner, C./Staritz, C. (Hg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Bd. 20)*. Wien: Mandelbaum, 195–213.
- Kerber, W. (2019): Wettbewerbspolitik. In: Apolte, T./Erlei, M./Göcke, M./Menges, R./Ott, N. (Hg.): *Kompodium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik III*. Wiesbaden: Springer, 115–187.
- Kim, I.S./Milner, H. (2021): Multinational corporations and their influence through lobbying on foreign policy. In: Foley, F./Hines, J./Wessel, D. (Hg.): *Global Goliaths. Multinational Corporations in the 21st Century Economy*. Washington: Brookings Institution Press, 497–536.
- Korinek, A./Stiglitz, J. (2021): Artificial intelligence, globalization and strategies for economic development. INET Working Papers No. 146.
- Krugman, P./Wells, R. (2023): *Volkswirtschaftslehre*. Stuttgart: Schäffer-Poeschl Verlag.
- Lashkaripour, A. (2020): Within-Industry specialization and global market power. *American Economic Journal*, 12 (1), 75–124.
- Levy, D.L. (2005): Offshoring in the new global political economy. *Journal of Management Studies*, 42 (3), 685–693.
- Liefner, I./Schätzl, L. (2012): *Theorien der Wirtschaftsgeographie*. 11. Aufl., Paderborn: Ferdinand Schöningh.
- Martin, R. (2000): Institutional approaches in economic geography. In: Sheppard, E.S./Barnes, T.J. (Hg.): *A companion to economic geography*. Oxford: Wiley, 77–94.

- Martyniszyn, M. (2021): Competitive harm crossing borders: Regulatory gaps and a way forward. *Journal of Competition Law & Economics*, 17 (3), 686–707.
- Mazzucato, M./Ryan-Collins, J./Gouzoulis, G. (2023): Mapping modern economic rents: the good, the bad and the grey areas. *Cambridge Journal of Economics*, 47 (3), 507–533.
- Melo, C./Moita, R./Sunao, S. (2021): Passing through the supply chain: Implications for market power. *International Journal of Industrial Organization*, 79, 1–19.
- Milberg, W./Winkler, D. (2013): *Outsourcing economics. Global value chains in capitalist development.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Michie, J. (2017): *Advanced introduction to globalization.* Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
- McKinsey Global Institute (2022): *Securing Europe's competitiveness: Addressing its technology gap.* Online: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/securing-europes-competitiveness-addressing-its-technology-gap> [19.12.2022].
- Mondliwa, P./Roberts, S./Ponte, S. (2021): Competition and power in global value chains. *Competition & Change*, 15 (3–4), 328–349.
- Bajgar, Matej/Berlingieri, G./Calligaris, S./Criscuolo, C./Timmis, J. (2019): *Industry concentration in Europe and North America.* OECD Productivity Working Papers No. 18.
- OECD (2021): *Methodologies to measure market competition.* Paris: OECD Publishing.
- OECD (2023): *OECD Competition Trends 2023.* Paris: OECD Publishing.
- OXFAM (2018): *Ripe for change. Ending human suffering in supermarket supply chains.* Oxford.
- Piketty, T. (2022): *Eine kurze Geschichte der Gleichheit.* München: Beck.
- Pindyck, R./Rubinfeld, D. (2013): *Mikroökonomie.* 8. Aufl., München: Pearson.
- Ponte, S. (2022): The hidden costs of environmental upgrading in global value chains. *Review of International Political Economy*, 29 (3), 818–843.
- Quill, E. (1994): The failure of international commodity agreements: Forms, functions, and implications. *Denver Journal of International Law & Policy*, 22 (2), 503–539.
- Reiner, C./Bellak, C. (2018): Editorial: Die Macht der Unternehmen im neoliberalen Kapitalismus. *Kurswechsel*, 1, 3–19.
- Reiner, C. (2021): Die Macht der Handelsunternehmen in globalen Warenketten. In: Fischer, K./Reiner, C./Staritz, C. (Hg.): *Globale Warenketten und ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur (Gesellschaft – Entwicklung – Politik, Bd. 20)*, Wien: Mandelbaum, 290–311.
- Reiner, C. (2022): It's the end of globalization as we know it! Befunde und Kontroversen zur politischen Ökonomie der Hyperglobalisierung. *GW-Unterricht*, 168 (4), 5–19.
- Reiner, C./Benner, M. (2022): Cooperation bias in regional policy: Is competition neglected? *Annals of Regional Science*, 69 (1), 187–221.
- Reiner, C./Grumiller, J./Grohs, H. (2023): *Globale Warenketten und Versorgungsengpässe in Österreich mit Medizinprodukten in der COVID 19-Pandemie.* Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft, 164, 71–110.
- Reiner, C./Bellak, C. (2023): Hat die ökonomische Macht von Unternehmen in Österreich zugenommen? Teil 1. *Wirtschaft und Gesellschaft*, 49 (1), 21–59.
- Rodrik, D. (2018a): *New Technologies, Global Value Chains, and the Developing Economies. Pathways for Prosperity Commission Background Paper Series No. 1.*
- Rodrik, D. (2018b): What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*, 32 (2), 73–90.
- Rodrik, D. (2017): The fatal flaw of neoliberalism: it's bad economics. Online: <https://www.theguardian.com/news/2017/nov/14/the-fatal-flaw-of-neoliberalism-its-bad-economics> [11.08.2023].
- Rodrik, D. (2011): *Das Globalisierungsparadox.* München: Beck.
- Rodrik, D. (1988): Imperfect competition, scale economies, and trade policy in developing countries. In: Baldwin, R. E. (Hg.): *Trade policy issues and empirical analysis.* Chicago: University of Chicago Press, 109–144.
- Royer, A./Bijman, J./Abebe, G.K. (2017): Cooperatives, partnerships and the challenges of quality upgrading: A case study from Ethiopia. *Journal of Co-operative Organization and Management*, 5 (1), 48–55.
- Scholvin, S./Breul, M./Revilla Diez, J. (2021): A magic formula for economic development? Global market integration and spatial polarization in extractive industries. *Area Development and Policy*, 6 (3), 337–346.
- Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, W. (2011): *Grundzüge der mikroökonomischen Theorie.* 9. Aufl., Berlin/Heidelberg: Springer.
- Selwyn, B./Leyden, D. (2022): Oligopoly-driven development: The World Bank's Trading for Development in the Age of Global Value Chains in perspective. *Competition & Change*, 26 (2), 174–296.
- Sen, A./Dutt, A.K. (1995): Wage bargaining, imperfect competition and the markup: optimizing microfoundations. *Economics Letters*, 48 (1), 15–20.
- Sexton, R./Xia, T. (2018): Increasing Concentration in the Agricultural Supply Chain: Implications for Market Power and Sector Performance. *Annual Review of Resource Economics*, 10, 229–251.
- Singh, A. (2002): Competition and competition policy in emerging markets: International and developmental dimensions. *G-24 Discussion Paper Series No. 18.*
- Staritz, C./Tröster, B./Grumiller, J./Maile, F. (2022): Price-setting power in Global Value Chains: The cases of price

- stabilisation in the cocoa sectors in Côte d'Ivoire and Ghana. *The European Journal of Development Research*, Online First.
- Stiglitz, J. (2017): Towards a broader view of competition policy. In: Bonakele, T./Fox, E./Mncube, L. (Hg.): *Competition Policy for the New Era: Insights from the BRICS Countries*. Oxford, 4–21.
- Teipen, C./Dünhaupt, P./Herr, H./Mehl, F. (Hg., 2022): *Economic and Social Upgrading in Global Value Chains Comparative Analyses, Macroeconomic Effects, the Role of Institutions and Strategies for the Global South*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Trentini, C./ Camargo Mainteb, J./Santos-Paulinoc, A. (2022): The evolution of digital MNEs: an empirical note. *Transnational Corporations Journal*, 29 (1), 163–187.
- UNECA (2016): *Transformative industrial policy for Africa*. United Nations Economic Commission for Africa.
- UNCTAD (2017): *Trade and development report 2017. Beyond austerity: Towards a global new deal*. New York/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 (2021): *Economic development in Africa Report 2021. Reaping the potential benefits of the African Continental Free Trade Area for inclusive growth*. Genf.
- Vitali, S./Glattfelder, J./Battiston, S. (2011): The network of global corporate control. *PLoS One*, 6 (10), 1–6.
- World Intellectual Property Organization (2017): *Intangible Capital in global value chains*. Genf: WIPO Publication.
- Worldbank (2020): *World development report 2020. Trading for development in the age of global value chains*. Washington, DC: World Bank Group.
- WTO/OECD/IDE-JETRO/UIBE (2019): *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. Genf: World Trade Organization.
- Zavala, L. (2022): *Unfair trade? Monopsony power in agricultural value chains*. Online: [https://ies.princeton.edu/wp-content/uploads/2022/01/Zavala220126\\_draft.pdf](https://ies.princeton.edu/wp-content/uploads/2022/01/Zavala220126_draft.pdf) [3.8.2023]
- Zingales, L. (2017): The political power of the firm. *Journal of Economic perspectives*, 31 (3), 113–130.