

Am Scheitern des Friedensprozesses im Nahen Osten wird kaum noch gezweifelt, auch wenn sich Experten über die Ursachen streiten. Der anfängliche Optimismus nach den Oslo-Abkommen hat sich in Hoffnungslosigkeit gewandelt, die Palästinenser haben eine neue

Intifada begonnen, und Israel hat weite Teile der Westbank wiederbesetzt. Auch Ariel Sharon versteht sich nunmehr als Vorkämpfer in dem von den USA und Großbritannien propagierten «Krieg gegen den Terrorismus». Doch wie läßt sich der Glaube erklären, dieser «Krieg

bringe mehr Sicherheit? Woher rührt die plötzliche Bereitschaft einiger Regierungen, neue Kriege zu führen? Begründet sich diese Außenpolitik aus sich selbst oder ist sie auch Ausdruck grundlegender Veränderungen der Kapitalakkumulation, -konzentration und

innerkapitalistischer Konflikte? Diesen Fragen gehen Shimshon Bichler und Jonathan Nitzan in diesem Beitrag nach.

# Globale Kapitalakkumulation und neue Kriege im Nahen Osten

von Shimshon Bichler und Jonathan Nitzan

Die Mehrheit der Analysen des Nah-Ost Konflikts bemühen und wiederholen die Sprache von Huntingtons «Zusammenprall der Kulturen.» Im Nahen Osten beobachteten wir nur eine weitere Manifestation von «Jihad vs. McWorld»<sup>1</sup>: von «religiösem Fundamentalismus» gegen den «freien Markt», von «fremdenfeindlichem Nationalismus» gegen «Neoliberalismus», von der «Dritten» gegen die «Erste Welt.» Und es mag in diesen Generalisierungen auch ein Teil Wahrheit stecken.

Die Idee eines «Gegenschlags» der Dritten Welt gegen eine neoliberale Globalisierung ist sicherlich leicht nachvollziehbar. Für die meisten Menschen des sogenannten «Südens» – einschließlich der Palästinenser – hat das letzte Jahrzehnt ein zunehmendes Maß an Unsicherheit, Entbehrungen und Hoffnungslosigkeit gebracht, so daß ihre Ressentiments kaum überraschen können. Diese Aufgebrachtheit, so wird uns vermittelt, wird von den verschiedensten religiösen und ethnischen Gruppen aufgegriffen, die sich durch den westlichen Kapitalismus bedroht fühlen und zu Mitteln des «globalen Terrorismus» greifen, um ihre Vorrangstellung zurückzuerlangen.

Was weniger zwingend erscheint, ist die plötzliche Kriegsbereitschaft «nördlicher» Regierungen, insbesondere die der USA und Großbritanniens. Während der 90er Jahre hatten diese Regierungen unermüdlich das «globale Dorf» gepriesen. Was die Welt bräuchte, so hatten sie betont, wären offene Grenzen, Freihandel und Kapitalmobilität. Woher rührt also der plötzliche Sinneswandel hin zu einem «mit-oder-gegenuns»-Patriotismus? Erwarten sie wirklich, daß ein «Krieg gegen den Terrorismus» weltweite Sicherheit bringen kann? Sind die Erhöhung der Militärausgaben und nicht enden wollende Angriffe gegen weniger entwickelte Staaten der beste Weg, die Armen und Hungrigen von «religiösen Fanatikern» zu «Verfechtern des Freihandels» zu machen? Wenn das Ziel Frieden und Stabilität heißt, warum zwingt man dann Israel nicht zur Einhaltung der UNO-Resolutionen und gibt den Palästinensern nicht endlich ihren Staat? Ist es wirklich ein besseres Rezept, Ariel Sharon sich seinen Weg zurück in die Westbank auf brutale Weise ebnen zu lassen – oder vielleicht sind Frieden und Stabilität gar nicht die wirklichen Ziele in dieser Geschichte. Welche Vorstellung einer Weltordnung haben Bush, Blair und Sharon vor Augen, und wer wird von dieser «Ordnung» profitieren?

**Von «Kriegsgewinnen» zu «Friedensdividenden»** Oberflächlich betrachtet handelt es sich hier um Angelegenheiten der Außenpolitik. Aber es gibt noch einen zusätzlichen und oft vernachlässigten Aspekt, der im Zusammenhang mit grundlegenden Verschiebungen in der Form der Kapitalakkumulation, des Eigentums und innerkapitalistischer Konflikte steht.

Um diesen weiteren Kontext verstehen zu können, müssen wir einen Blick zurück werfen. Mitte der 60er Jahre schrieb Michal Kalecki, einer der bedeutendsten Volkswirtschaftler des 20. Jahrhunderts, zwei Aufsätze, in denen er argumentierte, daß das zunehmende Engagement der USA in Vietnam seine Grundlage in einer bedeutenden Umgruppierung innerhalb der US-amerikanischen Führungseliten hätte.<sup>2</sup> Nach Kalecki bedingte diese Neugruppierung einen sich vertiefenden Bruch zwischen den «alten» zivilen Industrien der Ostküste und «neuen» Unternehmensgruppen, vorwiegend Waffenproduzenten an der Westküste und Ölproduzenten in Texas. Der Anstieg der Militärausgaben, so sagte er voraus, werde eine Gewinnumverteilung von ersteren zugunsten der letzteren bewirken. Die «aggressiven Elemente» innerhalb der Führungselite würden beträchtlich gestärkt werden, auf eine aggressivere Außenpolitik drängen und weiter das vorantreiben, was später als «permanente Kriegswirtschaft» bezeichnet wurde. Und tatsächlich sind in den 70er und frühen 80er Jahren die Wege der globalen Kapitalakkumulation zunehmend von steigenden Militärausgaben, Waffenexporten und zunehmend peripheren Konflikten, besonders im Nahen Osten, bestimmt worden.

Von zentraler Bedeutung für diesen Prozess war die Bildung einer latenten «Waffen- und Öldollar-Koalition» aus großen Ölfirmen, Waffenlieferanten und OPEC-Ländern, unterstützt von den USA und einigen europäischen Regierungen, die Waffen zur Verfügung stellten und hohe Ölpreise begünstigten. Die Mechanismen der Kapitalakkumulation dieser Koalition basierte auf einem beständigen Kreislauf nahöstlicher «Energie-Konflikte» und «Ölkrisen.» Die Logik des Prozesses war relativ simpel. Steigende Ölpreise verschafften den Ölfirmen massive Profite und brachten den lokalen OPEC-Regierungen riesige Petrodollar-Gewinne, die von diesen nur allzu gern für Waffenkäufe in Vorbereitung auf den nächsten Krieg verwendet wurden. Der Nahe Osten wurde mit einem Drittel der weltweiten Verkäufe der weltgrößte Importmarkt für Waffen. Den großen Waffenhändlern war dieses Arrangement natürlich nur allzu recht und die verschiedenen US-Administrationen – von Nixon bis Bush, Sen. – unterstützten es mit großem Eifer. Gab es in der Tat einen besseren Weg, den Kommunismus zu bekämpfen, den Nahen Osten aufzuteilen und zu beherr-

Shimshon Bichler lehrt Volkswirtschaft an israelischen Universitäten. Jonathan Nitzan lehrt Volkswirtschaft an der York Universität in Kanada. Ihr Buch «The Global Political Economy of Israel» erschien 2002 bei Pluto Press London. Aus dem Englischen von Anja Zückmantel.

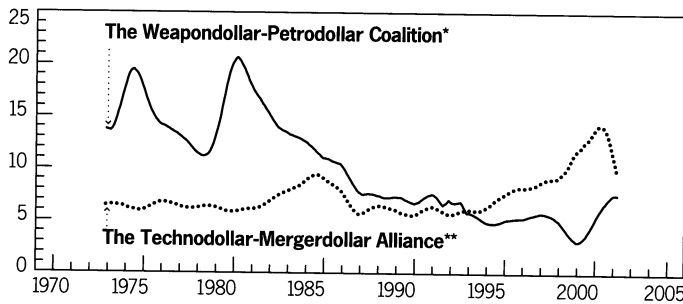


Diagramm 1: Anteil an weltweiten Netto-Unternehmensgewinnen (in %)

Monatliche Daten, bereinigt als 12-monatiger gleitender Durchschnitt

- \*) Verflochtene Unternehmen der Öl- und Rüstungsgüterindustrie
- \*\*\*) Aus Unternehmensübernahmen hervorgegangene Allianz der Informationstechnologie

schen und die eigenen Freunde in der Wirtschaft zu bereichern – alles mit einem Streich und ohne einen Penny investieren zu müssen?

Die Konsequenzen dieser Entwicklung waren jedoch dramatisch. Steigende Ölpreise trieben einen Großteil der Welt in eine tiefe «Stagflation» (Stagnation plus Inflation), begleitet von zunehmenden Konflikten und selbst zeitweiligem Liebäugeln mit nuklearer Konfrontation. Die Waffen- und Petrodollar-Koalition konnte jedoch gedeihen. Das Diagramm 1 zeigt, daß Öl- und Waffenfirmen die weltweit profitabelsten Unternehmen wurden; ihre Einnahmen stiegen nach dem arabisch-israelischen Krieg von 1973 auf 19% des Welt-Gesamtvolumens und auf 21% nach Beginn des irakisch-iranischen Krieges 1980. «Kriegsgewinne» waren in der Tat zuverlässig.

Diese Situation änderte sich vollständig in den 90er Jahren. Der Kalte Krieg war zuende, die Welt öffnete sich für den Handel, und die Waffen- und Petrodollar-Koalition zerfiel zusehends. An ihre Stelle trat eine neue «Techno- und Fusionsdollar-Koalition», die auf zivilen Hightech-Unternehmen und Firmenübernahmen basierte. An Stelle von «Kriegsgewinnen», Nationalismus und Konflikt, setzte diese auf eine neue Rhetorik von «Friedensdividenden», Investitionen und neuen Märkten. Kapitalkontrolle wurde vom freien Kapitalfluß, Protektionismus von Privatisierung und verheerende Kriege durch Friedensregelungen abgelöst. Und am Ende des Jahres 2000 schien die Techno- und Fusionsdollar-Koalition siegreich gewesen zu sein. Wie das Diagramm 1 zeigt, stieg ihr Anteil an den weltweit erwirtschafteten Gewinnen auf 15%, während der Anteil der Öl- und Waffenfirmen auf magere 3% sank.

**Die Mehrheit der israelischen Hightech-Firmen, sind weitgehend nur dem Namen nach israelische. Die israelische Wirtschaft orientiert sich ausnahmslos nach außen.**

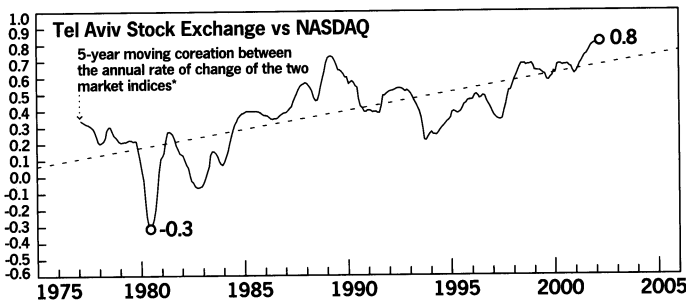
**Globalisierung des israelischen Kapitals** Die Kehrtwende Israels in den 90ern von einem kriegsführenden Wohlfahrtsstaat hin zu Liberalismus und regionaler Aussöhnung ist Teil dieser globalen Entwicklung. Bis in die späten 80er gingen Privatwirtschaft und nationale Sicherheit Hand in Hand. Israel diente der Waffen- und Petrodollar-Koalition indem es regelmäßig in Kriege und zahlreiche Geheimoperationen involviert war – und dies im Gegenzug für massive militärische Unterstützung durch die USA, eine stillschweigende Akzeptanz israelischer nuklearer Aufrüstung und der Konzession, eine Kriegswirtschaft zu betreiben. Mitte der 70er Jahre stiegen Israels Militärausgaben auf 33% des Brutto sozialproduktes – etwa 15% davon importiert aus den USA und 18% aus heimischer Produktion. Die gro-

ßen israelischen Rüstungsfirmen beeinträchtigten die lokale Wirtschaft, beflügelten aber den Aktienmarkt, an dessen Manipulation sie beteiligt waren. Der soziale Frieden, der für die Tragfähigkeit einer solchen Kriegswirtschaft notwendig ist, wurde durch sozialstaatliche Ausgaben, zionistischen Nationalismus und häufige bewaffnete Konflikte aufrechterhalten. Die Palästinenser stellten die billigen Arbeitskräfte in dieser Kalkulation und wurden durch eine Kombination aus relativ besseren Lebensbedingungen und beträchtlicher Gewaltanwendung ruhig gehalten.

Zu Beginn der 90er Jahre änderte sich jedoch die Kalkulation. Nachdem George Bush Sen. eine «neue Weltordnung» ausgerufen hatte, wurden die israelischen Militärausgaben stark zurückgefahren und sanken bis Mitte der 1990er Jahre auf 10% des Brutto sozialproduktes; Waffenexporte gingen stark zurück und die Wirtschaft sah sich zunehmendem Druck gegenüber, sich zu öffnen. Außerdem revoltierten die

Palästinenser, und die steigenden Kosten, die Intifada niederzuwerfen, erschienen nun immens angesichts zunehmend ausbleibender «Kriegsgewinne.» Ein Richtungswechsel war ganz klar angezeigt. Der Verluste machende kriegsführende Wohlfahrtsstaat wurde feierlich aufgegeben und durch die neue, lukrative Alternative des transnationalen Neoliberalismus ersetzt.

Die politische Bühne für diese Entwicklung war das Osloer Abkommen, aber die Hintergründe sind komplexer. Die Normalisierung der Beziehungen zu den Palästinensern ebnete den Weg zu Friedensverträgen mit anderen arabischen Ländern. Diese Verträge beendeten den arabischen Boykott und mit der Abnahme der Konfliktintensität konnte Israel Kapitalkontrollen – wichtigste Hürde für die Globalisierung – aufheben. Während der vorangegangenen Kriegsperiode waren Kapitalkontrollen notwendig gewesen, um eine massive Kapitalflucht aus Israel zu verhindern. Als der Konflikt entschärft wurde, konnten diese Kontrollen aufgehoben werden; Kapitalumlauf und die Globalisierung von Eigentumsverhältnissen konnten tiefgreifend einsetzen. Innerhalb weniger Jahre hatte die lokale Wirtschaftselite ihre Aktivitäten ins Ausland verlagert und sich zunehmend in eine sich herausbildende transnationale Wirtschaftselite integriert. Diese Entwicklung läßt sich nicht von der Hand weisen: Ausländische Kapitalgesellschaften verfügen über etwa 10-15% der Tel Aviver Börse. Viele der größten israelischen Unternehmen sind von «Israelis» übernommen, die nicht im Land ansässig sind – wie von der Familie Arison, Inhaber



**Diagramm 2: Zusammenlaufende Akkumulation**

\*) Korrelation zwischen den jährlichen Änderungsraten der beiden Börsenindizes (fünfjähriger gleitender Durchschnitt)

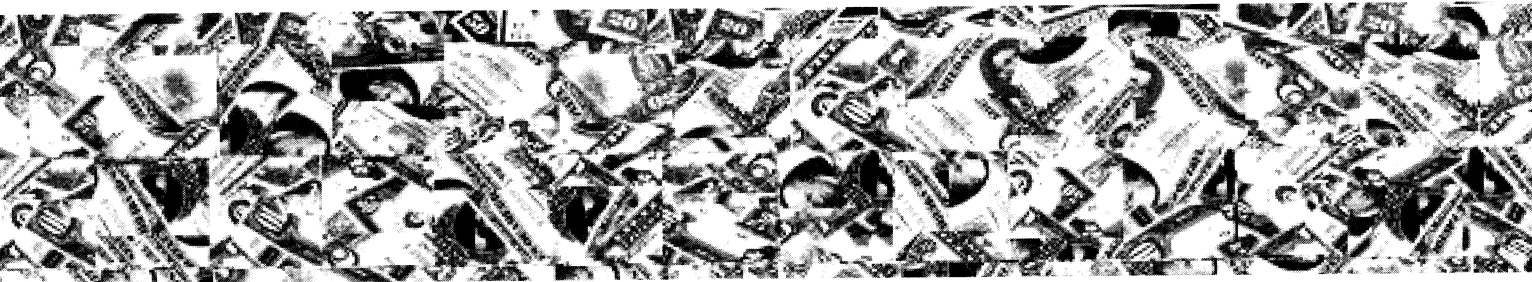
Quelle: Der Tel Aviv-Index basiert auf der Kompilierung von IWF-Daten (bis Dezember 1976), dem General Index (Januar 1977 - März 1993) und dem Mishtanim-Index (seit April 1983). Beide Indizes sind in USD ausgedrückt. Die Daten wurden den Internationalen Finanzstatistiken des IWF, Tel Aviv Börse und DRI entnommen.

des Kreuzfahrtunternehmens Carnival Cruise, die das führende Bankhaus Hapoalim kauften und die Familie Bronfman (Vivendi-Seagram), die den Mischkonzern Koor kontrollieren. Die Mehrheit der israelischen Hightech-Firmen, wie Comverse, Check Point, Amdocs und Teva, sind weitgehend nur dem Namen nach israelisch, ihre Aktien sind an der New Yorker Börse gelistet und ihre Wirtschaftsaktivitäten überwiegend ins Ausland verlagert. Die israelischen Start-Up-Unternehmen sind größtenteils von einem «verkehrten Kannibalismus» getrieben und versuchen, sich unter allen Umständen von einem globalen Konzern übernehmen zu lassen. Die israelische Wirtschaft orientiert sich ausnahmslos nach außen. Bis in die 80er Jahre ließ sich dieser Trend an steigenden Exportzahlen ablesen, die vor kurzem ein Drittel des Bruttosozialprodukts erreicht haben; aber seit Beginn der 90er Jahre hat auch eine Kapitalflucht eingesetzt, die ca. ein bis zwei Prozent des Bruttosozialprodukts ausmacht – mit steigender Tendenz. Das Ergebnis dieser transnationalen Wirtschaftsverflechtung wird im Diagramm 2 deutlich, das die zunehmende gegenseitige Abhängigkeit der Aktienmärkte in Tel Aviv und New York (Nasdaq) aufzeigt. In den letzten fünf Jahren hat diese Korrelation einen Wert von 0,8 erreicht – während er zu Beginn der 80er Jahre noch bei -0,3 lag – eine Entwicklung, die zeigt, daß 80% der «israelischen» Kapitalentwicklung nicht von lokalen Entwicklungen abhängig sind, sondern vom weltweiten Hightech-Markt. Israelische Unternehmer haben letztlich ihren amerikanischen Traum eines «neuen Nahen Ostens» verwirklicht: lokal durch eine Vormachtstellung, global durch Kapitalakkumulation.

**Der Zerfall des «jüdischen» Konsenses, machte es Barak unmöglich, eine demokratische, nicht-ethnische Lösung des Konfliktes zu akzeptieren. Sharon hat ihn nur eskaliert.**

**«Abschreibung» der lokalen Bevölkerung** Und dennoch verlief diese Entwicklung nicht so reibungslos, wie die wirtschaftlichen Eliten dies erwartet hatten. Die zunehmende Fokussierung auf den Nasdaq, die Hightech-Branche und weltweite Märkte ließen nationale und regionale «Details» zunehmend in den Hintergrund treten. Irgendwie schien man zu erwarten, daß sich diese «Details» von selbst lösen würden; und wenn sie dies nicht täten, dann wäre dies nicht länger ein Grund für Beunruhigung. Denn schließlich vollzog sich die Kapitalakkumulation nun global und nicht länger lokal. Wie sich herausstellte, lösten sich diese «Details» nicht von selbst und waren alles andere als zu vernachlässigen. Zunächst scheint die israelische Wirtschaftselite ökonomische Friedensdividenden mit tatsächli-

chem Frieden verwechselt zu haben. Es bestand die Absicht, ein Apartheid-System fortzuschreiben – mit der Einsetzung Arafats als Führer eines «Palustan», eines halb-autonomen Staatsgebildes in weniger als der Hälfte seines ursprünglichen Gebietes, ohne Armee und monetäre Selbständigkeit, mit begrenztem Zugriff auf Wasser und vollständiger Abhängigkeit von israelischer Infrastruktur. Am folgenschwersten war der garantierte Fortbestand der israelischen Siedlungen, der ein palästinensisches Staatsgebilde zu einem löchrigen Schweizer Käse voller ethnischer und religiöser Zeitbomben machte. Wenn es ein Rezept für eine neue Intifada gegeben hat, dann dieses. Im großen und ganzen blieb Israel regional isoliert, trotz der Friedensverträge mit Ägypten und Jordanien und der Normalisierung der Beziehungen mit anderen Nachbarstaaten – nur ein Bruchteil seines Außenhandels und Auslandsinvestitionen wurden mit bzw. in den Nachbarstaaten getätigt und über diplomatische Beziehungen hinaus gab es wenig kulturellen oder intellektuellen Austausch. Das Fehlen solcher Verbindungen auf säkularer Ebene ließ religiöse Feindseligkeiten gegenüber Israel unwidersprochen zunehmen. Ökonomische Friedensdividenden haben die nationale Ungleichverteilung von Reichtum verstärkt. Während des letzten Jahrzehnts ist Israel eines der am wenigsten egalitären Länder der westlichen Welt geworden. Von dem Hightech-Boom hat nur eine Minderheit profitiert; die Einkommensspanne zwischen den einkommensstärksten und -schwächsten zwanzig Prozent der Bevölkerung vergrößerte sich auf 21,3 gegenüber 10,6 in den USA.<sup>3</sup> Mit einer ständig steigenden Arbeitslosenquote von 10% wurde offenbar, daß der Frieden den meisten Israelis keinen Wohlstand gebracht hat. Den vielleicht wichtigsten Aspekt stellt die demographische Basis des Zionismus dar, die die israelische Elite praktisch ohne Bedenken unwiederbringlich dem Verfall preisgegeben hat. Inzwischen sind von einer Gesamtbevölkerung von sechs Millionen 15% Muslime, 4% arabische Christen und Drusen, 15% sind Einwanderer, die in den 90ern aus der ehemaligen Sowjetunion ins Land kamen (einige von nur bedingt jüdischer Herkunft und die meisten mit geringer zionistischer Sozialisation) und 4-6% sind ausländische Arbeiter, die in jüngster Zeit die Palästinenser ersetzen sollen. Daher haben etwa 40% der Bevölkerung eine nur bedingte oder gar keine Bindung an das zionistische Projekt. Die verbleibenden 60% sind ebenfalls durch zwei tiefe Gräben gespalten – einem ethnischen zwischen aschkenasischen (europäi-



schen) und sephardischen (orientalischen) Juden und einem religiösen Graben zwischen orthodoxen und säkularen Juden. Die orthodoxe Bevölkerung ist generell ärmer und obwohl sie eine konfrontative Position gegenüber den Arabern vertritt, dienen viele von ihnen nicht in der Armee. Säkulare sind im allgemeinen eher zur Aussöhnung bereit; ihre individualistische Einstellung begrenzt die Bereitschaft, für anachronistische nationalistische Ziele zu töten und getötet zu werden. Die zunehmende Individualisierung dieser Mehrheit unterminiert jedoch den Gruppenzusammenhalt und macht ein konzertiertes Vorgehen gegen die fremdenfeindliche Minderheit schwieriger.

Im selben Maße wie die israelische Wirtschaftselite transnational geworden ist, hat sie die nationale Stabilität eingebüßt, auf die sie zurückgreifen könnte. Gleichzeitig fehlte es der Elite an Konzepten, dieser Entwicklung zu begegnen. Globalisierte Wirtschaftsbeziehungen erforderten Frieden, während gerade diese Globalisierung selbst zur Unterminierung der Entwicklung eines solchen Friedens beitrug.

**Vor einem neuen Krieg?** Als die zweite palästinensische Intifada im Oktober 2000 ausbrach, schien Premierminister Barak, selbst Repräsentant einer Elite, die zwischen ihren zionistischen Verpflichtungen und transnationalen Aspirationen hin und her gerissen ist, unsicher darüber, was zu tun sei. Alarmiert durch die palästinensische Aktionsbereitschaft, beunruhigt, daß seine Armee in einem Guerillakrieg scheitern könnte, zögerte er und reagierte eher, als daß er die Initiative übernahm. Gleichzeitig realisierte er den Zerfall des »jüdischen« Konsenses, der es ihm unmöglich machte, eine demokratische, nicht-ethnische Lösung des Konfliktes zu akzeptieren. Sein Amtsnachfolger hatte keinerlei solche Bedenken. Einmal an der Macht, eskalierte Ariel Scharon sowohl die Rhetorik als auch den militärischen Druck, was schließlich in der Wiedereroberung der Westbank gipfelte.

Viele haben diese Entwicklung auf persönliche oder ideologische Motive zurückgeführt und betont, daß Scharon niemals Frieden gewollt habe. Stattdessen habe er immer die Vertreibung der Palästinenser beabsichtigt, um ein »Großisrael« westlich des Jordan entstehen zu lassen, und die momentane Situation gäbe ihm die Chance dazu. Mag dem so sein. Aber auch hier gibt es einen komplexeren Kontext, den es zu bedenken gilt.

Als Scharon an die Macht kam, war die neoliberale Hightech-Wirtschaft bereits im Niedergang. Die ersten Anzeichen dieses Niedergangs hatten sich bereits einige Jahre vorher in der globalen Peripherie gezeigt, als eine Reihe durch Überproduktion ausgelöster Wirtschaftskrisen 1997 Asien ergriff und danach auch Russland, Südafrika,

Brasilien, Argentinien und andere Entwicklungsländer. Auch der Ölpreis zog von \$10 1999 auf \$30 im Jahr 2000 an und setzte dem längsten Nachkriegs-Wirtschaftsboom ein Ende. Die aufgeblähten Aktienwerte des Nasdaq und anderer Hightech-Märkte zerplatzten wie eine Seifenblase – die Kurse sanken im Sturzflug – und zu Beginn des Jahres übernahm – im wahrsten Sinne des Wortes – eine aggressive Administration mit engen Beziehungen zur Öl- und Waffenindustrie das Weiße Haus. Kurz, alles schien bereit für eine Trendwende. Passend zum Beginn des neuen Jahrhunderts fielen die Gewinne der Hightech-Industrie in den Keller, während die Gewinne der Öl- und Waffenindustrie rasant anstiegen. Vor diesem komplexeren Hintergrund erscheint der eskalierende Konflikt im Nahen Osten – wie auch der 11. September und der Angriff gegen Afghanistan – als Teil einer erneuten Wende in der globalen Kapitalakkumulation.

Zentral in diesem Prozess ist wiederum die Auseinandersetzung zwischen den beiden großen Wirtschaftsformationen. Die Waffen- und Petrodollar-Koalition versucht nach einer Dekade der Rezession erneut, Konflikt und Stagflation zu schüren; und bisher scheint sie dafür ganz deutlich politischen Rückenwind zu erhalten. Aber die Entscheidung in diesem Wettstreit steht noch aus. Die Techno- und Fusionsdollar-Koalition, deren Prosperität von neoliberalen Freihandel, einem wachsenden Hightech-Markt und transnationalen Konzernfusionen abhängt, hat bei einer solchen Entwicklung viel zu verlieren. Nach der Erholung von dem anfänglichen Schock nach dem 11. September beginnen ihre Vertreter sowohl in Europa als auch in den USA, ihre Einwände gegen eine weitere Konflikteskalation, einschließlich Washingtons Unterstützung für Scharon und den geplanten Waffenangriff gegen Irak, zu artikulieren.

Wie es Kalecki vor mehr als dreißig Jahren formulierte: »Es ist wirklich eine traurige Welt, in der das Schicksal der Menschheit von dem Kampf zwischen zwei konkurrierenden Gruppen der amerikanischen Wirtschaft abhängt. Das ist jedoch keine ganz neue Tatsache: Viele weitreichenden Umbrüche in der Menschheitsgeschichte begannen als Auseinandersetzungen in Führungseliten.«

1 Benjamin R. Barber: »Jihad vs. McWorld«. Deutscher Titel: »Coca Cola und Heiliger Krieg«  
2 Michal Kalecki: »The Fascism of Our Times« und »Vietnam and U.S. Big Business«. Wiederabdruck in: The Last Phase in the Transformation of Capitalism, New York und London, 1972.

3 Bemerkenswert ist, daß zu Beginn der 1950er Jahre das »sozialistische« Israel noch eine der egalitärsten Gesellschaften der Welt war; die einkommensstärksten 20% der Bevölkerung verdienten 3,3 mal mehr als die einkommensschwächsten 20%. Das war sicherlich eine eindrucksvolle Errungenschaft, besonders im Vergleich zu Gesellschaften des »freien Marktes« wie den USA, wo das vergleichbare Verhältnis bei 9,5 lag. Aber Israel lernte schnell, nach zwei Generationen Amerikanisierung hat es bereits seinen Lehrmeister übertroffen.