

Karin Fischer*

Dependenz trifft Warenketten

Zur Überausbeutung von Arbeit im Globalen Süden

Zusammenfassung: Der Beitrag setzt sich kritisch mit den Annahmen der Mainstream-Güterkettenforschung auseinander. Es werden die sozialen Aufwertungs- und Arbeitsplatzeffekte hinterfragt, die von globalen Güterketten erwartet werden und es werden die selektive Raummuster von Auslagerungen herausgearbeitet. Vor diesem Hintergrund wird mit Konzepten der kritischen Entwicklungstheorie und der globalhistorischen Arbeitsforschung die These von der Überausbeutung von Arbeit im Globalen Süden aktualisiert. Der Beitrag verdeutlicht die unterschiedlichen Reproduktionsbedingungen, die es ermöglichen, vergleichbare Arbeit im Globalen Süden erheblich schlechter zu entlohnen. Sie liefert Beispiele für gegenwärtige Formen eines Werttransfers vom Süden in den Norden, die im Rahmen globaler Güterketten realisiert werden.

Schlagwörter: Globale Güterketten, Arbeit im Globalen Süden, Ausbeutung, Nord-Süd-Beziehungen, räumlicher Werttransfer, ungleicher Tausch

Dependency meets commodity chains

On the overexploitation of labour in the global south

Abstract: This article critically examines the assumptions of mainstream research on global commodity chains. It questions the social upgrading and employment effects from the integration of southern locations into global value chains which is expected by mainstream research. The highly selective spatial configuration and concentration of relocation processes is also shown. Based on critical development theories and global labour history, the author substantiates the thesis that labour in the global south is overexploited and identifies various forms of how value is geographically transferred from the global south to the global north.

Keywords: Global commodity chains, southern labour, exploitation, north-south relations, geographical transfer of value, unequal exchange

* Karin Fischer leitet den Arbeitsbereich Globale Soziologie und Entwicklungsforschung am Institut für Soziologie der Johannes Kepler Universität Linz.

Heute leben knapp 80 Prozent der IndustriearbeiterInnen in Entwicklungs- und Schwellenländern (ILOSTAT 2019). Seit den 1980er Jahren sind sie stark in weltwirtschaftliche Prozesse eingebunden, denn fast die Hälfte der Exporte gefertigter beziehungsweise teilgefertigter Güter stammt aus industrieller Massenproduktion im Globalen Süden – ein Resultat fragmentierter Produktionsprozesse, die von transnationalen Konzernen kontrolliert werden und etwa 80 Prozent des weltweiten Handels ausmachen (UNCTAD 2013: xxii). Der *World Investment Report* (2011) listet auf, dass die arbeitsintensive Teilefertigung von Kleidung, Spielzeug, Schuhen, Haushalts- und Bürogeräten sowie Unterhaltungselektronik und elektrischen Maschinen fast gänzlich in Entwicklungs- und Schwellenländern stattfindet. Auch wissensbasierte und unternehmensbezogene Dienstleistungen werden an Standorten im Globalen Süden erbracht (UNCTAD 2011: 133). Die wirtschaftlichen Wachstumsraten Chinas und anderer Schwellenländer übertreffen die entsprechenden Werte in den »alten Industrieländern«. Der Anteil des Süd-Süd-Handels am Welthandel hat sich laut UN-Entwicklungsprogramm seit 1980 verdreifacht (UNDP 2013: 46).

Diese Befunde geben Anlass, vom »Aufstieg des Südens« zu sprechen (vgl. Amsden 2001; UNDP 2013). Bereits einige Jahre zuvor hat Ulrich Menzel (1992) mit Blick auf die Wachstums- und Differenzierungsprozesse innerhalb des Globalen Südens das »Ende der Dritten Welt« proklamiert. Damit hätten die »großen Theorien« ausgedient. Die Abhängigkeitstheorien, insbesondere die Dependenzschule, schienen jeden Erklärungs- und Prognosewert verloren zu haben, denn mit der gestiegenen Wirtschaftsmacht würden sich auch die Machtverhältnisse auf der politischen Weltbühne verändern.

Der vorliegende Beitrag zeigt Schwächen dieser Argumentation auf und präsentiert empirisches Material, das bei aller nötigen Differenzierung eine hartnäckige Kluft zwischen Nord und Süd nahelegt. Globale Produktion in Gestalt von Warenketten und die Arbeitsverhältnisse in solchen grenzüberschreitenden Produktionsnetzwerken stehen im Zentrum der Darlegung. In theoretischer Hinsicht greife ich Konzepte der Dependenzschule auf, insbesondere das Theorem vom ungleichen Tausch – beziehungsweise allgemeiner: räumlichem Werttransfer – und von der Überausbeutung von Arbeit im Globalen Süden (Marini 1972). Aus der Dependenzschule stammt auch das Konzept der strukturellen Heterogenität (Córdova 1973), dessen Grundideen sich in der globalhistorischen Arbeitsforschung (van der Linden 2005; Komlosy 2014) finden, auf die ich mich ebenso stütze wie auf neue Imperialismustheorien (Smith 2016; Patnaik/Patnaik 2017).

Diese Ansätze stellen, so die These, in theoretischer Hinsicht eine wichtige – und notwendige – Bereicherung für die Forschung über globale Warenketten und Arbeit dar. Die Güterkettenforschung analysiert, welche Stationen

ein Produkt durchläuft – angefangen bei der Entwicklung und Planung über die Beschaffung von Rohstoffen, verschiedene Fertigungsprozesse, Dienstleistungsinputs und Vertrieb bis hin zum Endkonsum. Die Weltsystemanalyse, die diesen nicht-staatszentrierten Ansatz wesentlich begründet hat, interessiert vor allem, wie wertschöpfende Aktivitäten und Gewinne verteilt sind. Demgegenüber widmet sich der entwicklungsorientierte Mainstream der Güterkettenforschung vorrangig den Möglichkeiten, die sich für Unternehmen im Globalen Süden ergeben, indem sie in globale Produktionsnetzwerke integriert werden.¹ Im Mittelpunkt steht dabei das Potenzial für ein industrielles Upgrading, also die Aufwertung von wenig komplexen, geringwertigen Fertigungsprozessen zu höherwertigen Aktivitäten in einer globalen Güterkette. Mit dieser wird die Möglichkeit eines erfolgreicherer Entwicklungspfads verbunden. Dahinter steht die Annahme, dass unterschiedliche Positionen in der internationalen Arbeitsteilung in einer hierarchischen Abfolge durchlaufen werden: von der simplen Montage oder Teilefertigung hin zu einem komplexeren Bündel an Aktivitäten mit höherer Produktivität. Davon erwartet man sich Ausbildungseffekte, höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen (*social upgrading*).

Gerade weil ökonomisches Upgrading ein zentrales Anliegen eines Großteils der Forschung ist, befassen sich die Analysen vorrangig mit den Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen. Mit *governance* wird beschrieben, welches Unternehmen die fragmentierten Produktionsprozesse steuert und kontrolliert, in welcher Weise dies geschieht und welche Auswirkungen dies auf andere Akteure – wiederum in der Hauptsache Firmen – im Netzwerk hat. Arbeit kommt oft nur als Produktionsfaktor vor (Gereffi 2005) oder wird im Zusammenhang von *social upgrading* untersucht (Barrientos u.a. 2011).

Mittlerweile ist *social upgrading*, eher getrennt von ökonomischem oder industriellem Upgrading, zu einem eigenen Untersuchungsgegenstand geworden. Auch die Arbeitsbedingungen an den Standorten im Süden und die Auswirkungen von Arbeitskämpfen auf die Organisation von Produktionsnetzwerken werden langsam als Thema erkannt (für eine Zusammenschau und Systematisierung siehe Bair/Werner 2015; Coe 2015). Dennoch kann die Güterkettenforschung enorm von älteren Einsichten der Dependenztheorie

1 Die Begriffe Warenkette, Wertekette, Güterkette und (globales) Produktionsnetzwerk werden in diesem Beitrag trotz ihrer Unterschiede in Theorie und Forschungsdesign synonym verwendet. Einzig vom Begriff der Wertschöpfungskette wird Abstand genommen. Dieser lässt außer Acht, dass Werte nicht nur »geschöpft«, sondern auch »abgeschöpft« werden. Es ist gerade die Aneignung von Werten, die an unterschiedlichen Orten im Produktionsnetzwerk geschaffen werden, und die Aneignung des Überschusses, der aus dem Verkauf des Endprodukts entsteht, der kritische Entwicklungsforschung interessiert.

und der globalhistorischen Arbeitsforschung profitieren. Ihre Konzepte verdeutlichen die Art und Weise, wie Arbeit für das Kapital nutzbar gemacht wird. Abhängigkeits- und Imperialismustheorien beharren mit ihren Argumenten darauf, dass »Zentrum« und »Peripherie« unverändert taugliche Kategorien für die Kennzeichnung der globalen Ungleichheitsstruktur darstellen, und zeigen, dass diese mithilfe vielfältiger Formen eines räumlichen Werttransfers hergestellt und reproduziert wird.

Zu Beginn des Beitrags wird eine empirische Bestandsaufnahme der Reichweite und Tiefe globaler Güterketten im Globalen Süden geleistet. Ziel ist es, die selektiven Raummuster von Verlagerungen herauszuarbeiten sowie Upgrading- und Arbeitsplatzeffekte auf Grundlage aktueller Forschungsergebnisse kritisch zu hinterfragen. Daran anschließend präsentiere ich Studien über die ungleiche Wertaneignung in globalen Produktionsnetzwerken, ergänzt mit Daten zur Entwicklung der Kapitaleinkommen und Löhne in ausgewählten Güterketten. Gestützt auf globalhistorische und dependenztheoretische Einsichten betrachte ich schließlich überausgebeutete Arbeit im Globalen Süden. Im Rahmen einer kritischen Interpretation des »ungleichen Tauschs« zeige ich seine Relevanz und Wirkweisen auf. Wiewohl KonsumentInnen im Norden davon profitieren, schließt der Beitrag mit einem Plädoyer für transnationale Solidarität als wesentliches Element der Bekämpfung von Ausbeutungsverhältnissen – in Nord und Süd.

Globale Produktion: *manufacturing miracles* auf dem Prüfstand

Mit dem Begriff der »neuen internationalen Arbeitsteilung« beschrieben Fröbel, Heinrichs und Kreye (1977) die Neuverteilung der Produktion auf dem Weltmarkt. Beginnend in den 1960er Jahren lagerten westliche Konzerne die Produktion von Bekleidung und Schnittblumen, aber auch von Autos und Maschinen, die in den Zentren nicht mehr profitabel war, in sogenannte Billigländer aus. Erfolgte die Verlagerung in einer ersten Phase aus rein kosten- oder naturräumlichen Gründen, knüpften spätere Verlagerungswellen an vorhandenen technologischen Kompetenzen von Zulieferunternehmen und Arbeitskräften an, die als Folge einer Jahrzehnte langen importsubstituierenden Industrialisierung in vielen Ländern des Globalen Südens zahlreich vorhanden waren. Outsourcing und Offshoring von technologisch anspruchsvollen Prozessen und gehobenen unternehmensbezogenen Dienstleistungen sind Ausdruck dieser »Hightech/low-wage«-Kombination, die die Annahme der Mainstream-Ökonomie, dass internationale Lohndifferenzen Produktivitätsunterschiede widerspiegeln, in Zweifel zieht. Selbst bei steigendem Einsatz von Maschinerie im Vergleich zu Arbeitskräften und vergleichbarer

Produktivität bleiben bei derselben Tätigkeit gewaltige und persistente Lohnunterschiede bestehen (Larudee/Koechlin 2008; Rodrik 2013).

Heute stellen nicht nur kritische Forschungen, sondern auch internationale Organisationen die optimistischen Annahmen über die Aufstiegschancen von Unternehmen im Globalen Süden infrage. So zeigen etwa Bair und Werner (2011) am Beispiel der Jeansproduktion in Mexiko, dass Upgrading-Erfolge oftmals nur von kurzer Dauer sind (vgl. Milberg/Winkler 2013: 253ff.). Der aktuelle Bericht der UN-Conference on Trade and Development (UNCTAD) attestiert den mexikanischen Lohnfertigungsindustrien nahe der Grenze zu den USA (*Maquiladoras*), den »Pionieren« der neuen internationalen Arbeitsteilung in einem Land mit langer Industrialisierungsgeschichte, unverändert sehr geringe Wertschöpfungseffekte² und »Enklavencharakter«. Das bedeutet, dass Koppelungseffekte zur lokalen Ökonomie kaum vorhanden sind. Dasselbe gilt für die Elektronik- und Autozulieferindustrie in Osteuropa (UNCTAD 2018: x).

Lediglich in China und in einer Handvoll weiterer Länder – genauer der ersten Generation der *newly industrializing countries* beziehungsweise Stadtstaaten in Ostasien (Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur) – erhöhte sich die Wertschöpfung im Land. Dort stiegen ehemalige *No-Name*-Zulieferer zu sogenannten Kontraktfertigern auf, die die gesamte Produktion für westliche Leitunternehmen grenzüberschreitend organisieren. In einigen Fällen etablierten sich solche Kontraktfertiger selbst als Markenunternehmen. Ein Beispiel dafür ist etwa der chinesische IT-Hersteller Lenovo oder sein taiwanesisches Pendant Acer.

Andere Länder in Westasien und Afrika zeigen hingegen bei ihren Exporten so gut wie keinen Anstieg des Technologieanteils, unabhängig vom Qualifikationsniveau der Beschäftigten. Auch an Standorten und Regionen in Lateinamerika ging die industrielle Fertigung im Zuge des jüngsten Rohstoffbooms um die Jahrtausendwende zugunsten von nicht- oder wenig verarbeiteten Rohstoffexporten zurück (UNCTAD 2018: x; vgl. UNCTAD 2013: 173). Die Ökonomen der UNCTAD stellten lediglich in sechs von 27 Volkswirtschaften eine Steigerung des lokalen Wertschöpfungsanteils fest: Neben China sind

2 Standardmäßig wird die in einzelnen Wirtschaftszweigen erbrachte wirtschaftliche Leistung (»Bruttowertschöpfung«) als Differenz zwischen dem Produktionswert zu Herstellungspreisen (Output) und den Vorleistungen aus anderen Branchen berechnet. Auf betrieblicher Ebene ergibt sich die Wertschöpfung aus dem Umsatz, von dem die Vorleistungen – z.B. zugelieferte Materialien und Dienstleistungen – abgezogen werden. Die Erfassung der Wertschöpfung bei grenzüberschreitend gehandelten Produkten stützt sich auf Input-Output-Tabellen. Mit diesen kann man beides, die im Inland und die im Ausland erbrachte Wertschöpfung abschätzen, weil importierte Anteile in den Vorleistungen und den Lieferungen an die Endnachfrage abgezogen werden. Zu den Beschränkungen bei der Erfassung von »Wert« und der über Preise ermittelten Wertschöpfung und -aneignung siehe Fußnote 7.

das, wenngleich in erheblich geringerem Ausmaß, die Philippinen, Argentinien, Vietnam, die Türkei sowie Mexiko, allerdings auf besonders niedrigem Niveau. Der mehrheitliche Rückgang des lokalen Wertschöpfungsanteils bei den Exporten wurde nicht durch einen Anstieg des Exportvolumens kompensiert und war auch nicht, wie in Ländern des Zentrums, mit einem Wachstum gehobener Dienstleistungen begleitet (UNCTAD 2018: 46; vgl. Rodrik 2018: 5).

In einer früheren Untersuchung zu den 50 am wenigsten entwickelten Ländern der Welt (*least developed countries*)³ stellte die UNCTAD gar ein Downgrading in 12 von 24 Güterketten fest (UNCTAD 2007: 25ff.). Die Sektoren zeigen bereits die Rolle armer Länder und Regionen in globalen Güterketten an: Es handelt sich bei den Downgrading-Sektoren um Fisch, Obst und Gemüse, Holz- und Lederverarbeitung sowie um gering verarbeitete Rohstoffe (wie Baumwolle, Zucker, Kakao oder Kupfer). Zwar machen sich transnationale Konzerne auch die hohe Produktivität gut ausgebildeter Arbeitskräfte im Globalen Süden zunutze. Die *new geography of innovation* ist allerdings auf wenige Spitzenkräfte und Standorte beschränkt (Wise/Martin 2015: 64, 68, 71). Offshoring betrifft in der Hauptsache die am stärksten arbeitsintensiven Prozesse am »unteren Ende« globaler Werteketten und *dirty industries*.

Die Integration von Zentrumsökonomien in globale Güterketten stärkt hingegen einen auf Qualifizierung basierenden technologischen Wandel (Becker u.a. 2013). Höherwertige Tätigkeiten und solche mit positiven Verflechtungseffekten sind unverändert im Globalen Norden konzentriert. Zwei Drittel (67%) der globalen Wertschöpfung werden in den OECD-Ländern generiert; ein weiteres Viertel erbringen die BRICS (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) und *newly industrializing countries* (NICs). Lediglich acht Prozent der globalen Wertschöpfung entfallen auf alle anderen Entwicklungsländer (Banga 2014: 278). Die alten Industrieländer haben ihre Position als Nettoexporteure von Industrieprodukten sogar relativ ausgebaut – wiewohl bei sinkender Beschäftigung, insbesondere im Bereich der wenig Qualifizierten (Rodrik 2015: 2). Zudem zeigen Untersuchungen, dass die Ausweitung der exportorientierten Massenproduktion zu einem Preisverfall bei industriell gefertigten Produkten geführt hat. Eine Ausnahme bilden chemische Produkte und bestimmte Komponenten aus den Hochtechnologiesektoren der südostasiatischen Länder (Haraguchi u.a. 2017).

3 Klassifizierung der Vereinten Nationen: Least Developed Countries (LDCs), <http://www.un.org> (10.9.2019). Eine Definition von weiteren Begriffen, die in dem Beitrag verwendet werden, wie Entwicklungsländer, Hochlohnländer, Länder mit niedrigem Einkommen etc. findet sich auf den Websites der Datenanbieter UNO und Weltbank. Für die hier dargelegten Argumente reicht ein intuitives Verständnis der zumeist ohnehin selbsterklärenden Begriffe aus.

Bleiben Upgrading-Effekte temporär sowie sektoral und räumlich ungleich verteilt, so ist die Ansiedlung von verarbeitenden Industrien selbst ein räumlich hochgradig selektiver Prozess. Für die Mehrheit der Länder im Globalen Süden bedeutet Globalisierung nämlich eine Stärkung der extraktiven Sektoren und das nicht nur infolge des jüngsten Rohstoffbooms. Der *Commodity Dependence Report* der UNCTAD (2018) zeigt, dass aktuell knapp 90 Prozent der Länder in Subsahara-Afrika vom Export mineralischer und agrarischer Rohstoffe abhängig sind.⁴ Im Nahen Osten und in Nordafrika sind es 65 Prozent und etwas über die Hälfte in Lateinamerika und in der Region Ostasien-Pazifik. Betrachtet man Ländergruppen, beziehen 85 Prozent der am wenigsten entwickelten Länder und 64 Prozent der Entwicklungs- und Transformationsländer ihre Einnahmen vorwiegend aus dem Rohstoffexport (UNCTAD 2019: 6). Die steile Aufwärtsentwicklung der Rohstoffpreise von Beginn des Jahrtausends an vergrößerte ihre Zahl und schwächte spiegelbildlich die Exporte mit höherem Technologieanteil, vor allem in Lateinamerika und der Russischen Föderation (UNCTAD 2018: 45f.).

Die Bedeutung des Primärsektors zeigt sich in der Beschäftigungsstruktur. In Subsahara-Afrika sind mehr als 55 Prozent aller Beschäftigten im landwirtschaftlichen Sektor tätig. Nur sechs Prozent aller neu geschaffenen Jobs zwischen den Jahren 2000 und 2018 waren im verarbeitenden Sektor, der insgesamt nur knapp über sechs Prozent der Gesamtbeschäftigung in der Region ausmacht (ILO 2019: 14, 32). Auch in Zentralamerika, eine Region, die durch Exportproduktionszonen in diverse transnationale Fertigungsketten eingebunden ist, arbeiten fast 30 Prozent aller Arbeitskräfte in der Landwirtschaft (Eurofound/ILO 2019: 13f.). Die Landwirtschaft ist durch besonders prekäre Arbeitsbedingungen gekennzeichnet. Dort ist der größte Teil der informellen Beschäftigung anzutreffen.

Zusammenfassend lässt sich schlussfolgern, dass *erstens* der Großteil der Entwicklungsländer und insbesondere die ärmsten Länder unverändert Rohstoffexporteure sind. Industrieproduktion bleibt für die meisten Länder oder Regionen des Globalen Südens nach wie vor unbedeutend und auf wenige Länder, Regionen, Stadtstaaten – insbesondere in Asien – beschränkt. So erweist sich auch der Anstieg des Süd-Süd-Handels bei genauem Hinsehen als stark konzentriert: 80 Prozent des Süd-Süd-Handels mit teilgefertigten Gütern und Komponenten findet zwischen sechs Entwicklungs- und Schwellenländern in Ost- und Südostasien statt, mit China als dem dominierenden »assembly hub«: Dort laufen regionale und überregionale Zulieferketten für die Endmontage

4 Als *commodity-export dependent* gilt ein Land, wenn mehr als 60 Prozent seiner Warenexporte Rohstoffe sind. Commodities sind im Wesentlichen metallische Rohstoffe, landwirtschaftliche Erzeugnisse und Brennstoffe.

und den Export zusammen (UNCTAD 2015: 21, 30; vgl. Beitrag von Fabricio Rodríguez in diesem Heft).

Zweitens folgt auf die Ansiedlung von Fertigungsstätten und Einbindung in globale Warenketten nicht unbedingt industrielle und soziale Entwicklung. Selbst wenn Unternehmen »erfolgreich« sind, ernten diese nicht zwangsläufig die Früchte, die mit einem Upgrading verbunden werden, etwa gesteigerte Rentabilität und Sicherheit – und noch weniger die ProduzentInnen und subalternen ArbeiterInnen⁵ in Form von höheren Löhnen oder besseren Arbeitsbedingungen. Übernehmen Firmen andere und höherwertigere Abschnitte in der Kette, profitiert davon möglicherweise ein Kern formell Beschäftigter; in den neuen Abschnitten kann aber auch erhöhter Bedarf an flexiblen – und schlecht bezahlten – Arbeitskräften entstehen. Industrielles Upgrading kann sogar einhergehen mit einem Downgrading der Löhne, wenn die subalternen ArbeiterInnen über wenige Machtressourcen verfügen (Gibbon/Ponte 2005; Milberg/Winkler 2013: Chapter 7; Rossi u.a. 2014).

Drittens und entgegen landläufiger Einschätzungen ist die Ära der Expansion globaler Warenketten in vielen Teilen des Globalen Südens mit einer Deindustrialisierung verbunden (Fischer/Reiner 2012: 36ff.; Datenbasis UNCTADSTAT; Graf 2019).⁶ Denn während Entwicklungsländer in Asien seit den 1970er Jahren durchwegs ein positives Wachstum der Industrie verzeichneten, schrumpfte der Industriesektor an der Wertschöpfung in den amerikanischen Entwicklungsländern seit den 1980er Jahren und in Afrika seit den 1990er Jahren – eine Folge der auf die internationale Schuldenkrise folgenden Strukturanpassung, bei der schwach, aber auch gut entwickelte Industrieländer in der (Semi-)Peripherie für den Freihandel geöffnet und binnenmarktorientierte Industriesektoren desartikuliert wurden. Der negative Trend beschleunigte sich seither in beiden Weltregionen.

Globale Güterketten und Arbeit: cui bono?

In der kritischen, vom Weltsystemansatz geprägten Forschung beruhen Warenketten auf ungleich verteilten Möglichkeiten, sich Werte und Profit anzueignen (Wallerstein 1984; Komlosy 2014). Dies wird sichtbar, wenn wir

5 Ich verwende in diesem Beitrag den Begriff »subalterne ArbeiterInnen« (van der Linden 2005), der deutlich macht, dass Arbeitskraft im Kapitalismus auf ganz unterschiedliche Weise – auch außerhalb des Lohnnexus – Warencharakter annimmt.

6 Auch in den *developed economies* ist ein Deindustrialisierungsprozess feststellbar. Dieser ist nur zum Teil eine Folge der Verlagerung industrieller Produktion in Entwicklungsländer. Technologischer Wandel, Produktivitätsfortschritte und eine relativ geringere Einkommenselastizität im Vergleich zu Dienstleistungen spielen hier eine entscheidende Rolle.

Güterketten in den Blick nehmen. Zwar sehen sich Forschungen, die die Verteilung der Gewinnmargen oder die Aufteilung der Wertschöpfung nach verschiedenen Aktivitäten, Akteuren und Regionen in Warenketten zu ermitteln suchen, mit erheblichen methodischen Schwierigkeiten konfrontiert.⁷ Fundierte Schätzungen vermitteln uns aber ein Bild über die Machtverhältnisse in Produktionsnetzwerken. So erhalten etwa die ArbeiterInnen in den chinesischen Fabriken von Foxconn, dem taiwanesischen Zulieferer von Apple und anderen IT-Konzernen, für den Bau der Komponenten und das Zusammenschrauben eines iPhones beziehungsweise iPods 1,8 beziehungsweise zwei Prozent des Verkaufspreises, während auf das Kernunternehmen 58,5 beziehungsweise 30 Prozent entfallen (Kraemer u.a. 2011). Dass sich Apple und die Headquarter-Standorte trotz des geringen Produktionsanteils so viel Wert aneignen können, hat seinen Grund darin, dass dort Forschung, Entwicklung, Design, Marketing und Management konzentriert sind. Aufgrund unterschiedlicher Gründe – etwa intellektuelle Eigentumsrechte und schwierige Replizierbarkeit – erbringen diese Aktivitäten hohe Wertschöpfungseffekte (ähnlich Ali-Yrkkö u.a. 2011 für Nokia). Wenig überraschend klaffen auch in der Textilindustrie der Wert des Produkts (Verkaufspreis) und der Wert, der als Lohn an die ProduzentInnen geht, weit auseinander. In der Fertigungskette eines Männerhemdes erhalten die NäherInnen und ihre VorarbeiterInnen auf den Philippinen 1,56 Prozent des Ladenpreises in den USA. Für einen in der Dominikanischen Republik gefertigten Pullover mit aufgesticktem Logo sind es gar nur 1,29 Prozent. Eine Verdoppelung ihrer Löhne würde den Kaufpreis der Hemden lediglich um ca. 1,5 Prozent verteuern (Hussain 2010).

Die UNCTAD (2018) setzt Lohnzuwächse beziehungsweise -einbußen ins Verhältnis zu den Kapitaleinkommen und aggregiert Daten nach Warenketten. Demgemäß ist der Anteil der Kapitaleinkommen (»Headquarter«) in verarbeitenden Warenketten zwischen den Jahren 2000 und 2014 weltweit um drei Prozent gestiegen, vor allem aufgrund immaterieller Vermögenswerte wie Patente, Marken und anderer Rechte. Der Anteil der Löhne für ArbeiterInnen mit niedriger und mittlerer Qualifikation (»Fabrikationsphase«) ging um 3,7 Prozent in Hocheinkommensländern und um 1,3 Prozent in *emerging*

7 Generell ist die Forschung auf volkswirtschaftliche Daten (»state-istics«) und Input-Output-Tabellen verwiesen. Viele Flüsse entziehen sich durch Outsourcing einer statistischen Erfassung. Dazu kommt, dass Werte nur in Preisform erscheinen und außerhalb kapitalistischer Arbeitsverhältnisse generierte Werte, beispielsweise unbezahlt geleistete Subsistenzarbeit, rechnerisch kaum zu ermitteln sind (für einen Versuch siehe Clelland 2014). In der Güterkettenforschung wird deshalb der vom Unternehmen »angeeignete Wert« mit dem ausgewiesenen Brutto- oder Betriebsgewinn gleichgesetzt.

economies der G20⁸ zurück. Die Ausnahme bildet China, allerdings mit sehr geringer Steigerungsrate. Wenn Arbeitseinkommen außerhalb der Hochlohnländer steigen, dann jene im Rahmen der Headquarter-Funktionen (UNCTAD 2018: 52). Guschanski und Onaran (2017: 28) verzeichnen in den *emerging economies* auch bei steigender Kapitalintensität keinen Anstieg der Lohnquote (Stichwort »Hightech/low-wage«-Kombination). Die Polarisierung ist besonders stark in Fertigungsketten der verarbeitenden Industrie, aber auch bei transnationalen Dienstleistungen feststellbar.

Dazu kommt, dass zwar in Ländern mit niedrigen Einkommen mehr Arbeitsplätze in der Exportindustrie entstehen als in anderen Ländergruppen, allerdings generiert diese immer weniger Jobs. Die »Jobintensität« der Exporte sinkt zum Teil dramatisch und schneller als in den Zentrumsländern. In der Lohnfertigungsindustrie in Äthiopien zum Beispiel sank die Beschäftigung um fast die Hälfte seit der Jahrtausendwende. Der Rückgang wenig qualifizierter Arbeit wird auch nicht, wie in den Hochlohnländern, durch den Anstieg in der Beschäftigung hoch qualifizierter Arbeitskräfte aufgewogen (Rodrik 2018: 4f., 10, 24; vgl. auch Rodrik 2013).

Darüber hinaus bildet Offshoring ein wesentliches Element, mit dem Leitunternehmen ihre Profite steigern. Die hohen Flexibilitätsanforderungen und den Kostendruck, denen Zulieferer und abhängige Betriebe in der Kette unterliegen, bekommen jene am »unteren Ende« zu spüren. Fast die Hälfte der ArbeiterInnen in thailändischen und chinesischen Fabriken, die Sportartikel herstellen, arbeiten mehr als 60 Wochenstunden; gleiches gilt für Fertigungsbetriebe in Malaysia, den Philippinen und China (Flecker 2010; Zhongjin Li/Hao Qi 2014; ILO 2016: 196). Billige und hinreichend qualifizierte Arbeitskräfte sind für Offshoring ebenso ausschlaggebend wie ihr Organisationsgrad. Durch Standortwahl und Verlagerungswellen will das Kapital »Zonen des Konflikts« und einer gut organisierten ArbeiterInnenschaft ausweichen (Silver 2005; vgl. Wallerstein 1984).

Die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) weist zwar für die vergangenen 20 Jahre eine Verdreifachung der realen Durchschnittslöhne in Ländern mit mittleren und niedrigen Einkommen aus (während sie in den Hoheinkommensländern in derselben Periode nur um neun Prozent gestiegen sind), aber Lohnsteigerungen verlaufen sehr ungleichmäßig und die Differenz zu Hoheinkommensländern ist immer noch enorm. Die mangelhafte Datenlage und unterschiedliche Erhebungsmethoden machen es schwierig, Löhne weltweit zu vergleichen (vgl. Smith 2016: 135ff.). Eine Möglichkeit besteht darin, Löhne

8 Das sind Mexiko, Brasilien, Türkei, Indonesien, Indien, Argentinien, China, Russland und Südafrika; für (andere) Entwicklungsländer liegen mir keine Studien und Daten vor.

von Berufsgruppen heranzuziehen. Der monatliche Mindestlohn für TextilarbeiterInnen beträgt in Vietnam 180 US-Dollar, in Bangladesch 95 US-Dollar und in Äthiopien 26 US-Dollar (Barrett/Baumann-Pauly 2019: 9).⁹ Die Reallöhne fielen in den wichtigsten Ländern, in denen Bekleidung für den US-Markt (teil-)gefertigt wird – Bangladesch, Mexiko, Honduras, Kambodscha und El Salvador –, zwischen den Jahren 2001 und 2011 um durchschnittlich 4,6 Prozent (Smith 2016: 159f.). Am unteren Ende decken die Reallöhne nicht die Lebenshaltungskosten. Angesichts der im Globalen Süden schwach ausgebauten oder nicht vorhandenen Sozialleistungen und unterfinanzierten öffentlichen Dienstleistungen ermöglichen sie auch kein würdiges Leben (ILO 2019).¹⁰

Die hier präsentierten Daten und Forschungsergebnisse verdeutlichen, dass der mit Abstand höchste »Wert« (oder Gewinn) vom Leitunternehmen in der Zentrumsregion seines Stammsitzes angeeignet wird. Angesichts der gewaltigen und persistenten Lohnunterschiede, die selbst bei steigendem Kapitaleinsatz und vergleichbarer Produktivität bestehen bleiben, nutzen Unternehmen nationale Grenzen als dynamisches Element der Kosteneinsparung, Flexibilisierung und Profitsteigerung.

Globale Arbeit: Überausbeutung im Süden?

Während es einige Zeit dauerte, bis die Mainstream-Güterkettenforschung von ihrem linearen, ökonomischen »Aufstiegsdenken« abrückte und das gleichzeitige Up- und Downgrading von Arbeit feststellte, gehört die Einsicht in die Kombination ungleicher Arbeitsverhältnisse zum Grundbestandteil globalhistorischer Arbeitsforschung. Demnach liegt das Wesen von globalen Güterketten gerade darin, unterschiedliche Erwerbs- und Subsistenzformen an einzelnen und überregionalen Standorten aus Sicht des Kapitals profitabel zu verbinden. Arbeitsverhältnisse in Warenketten umfassen formelle Lohnarbeit, informelle und unterbezahlte Lohnarbeit, alle Formen informeller Beschäftigung bis hin zur unbezahlten Subsistenzarbeit und erzwungenen Arbeit. Das »Mischungsverhältnis der unterschiedlichen Arbeitsformen ist

9 Für Europa liefert Eurostat Daten zu den Arbeitskosten pro Stunde. Sie differieren auch in europäischen Zentren und Peripherien gewaltig, von 5,40 bzw. 6,90 EUR in Bulgarien bzw. Rumänien bis 43,50 bzw. 39,70 EUR in Dänemark bzw. Belgien am anderen Ende (Zahlen für 2018, ausgenommen Landwirtschaft und öffentlicher Sektor), https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Hourly_labour_costs (10.9.2019).

10 Sozialstaatliche Absicherung ist weitgehend auf Hochlohnländer beschränkt (und auch dort nach Berufsgruppen etc. ungleich verteilt). In Europa und Zentralasien erhalten 84 Prozent der Bevölkerung mindestens eine (beitragsgestützte oder beitragsunabhängige) Sozialleistung, in Afrika sind es 18 Prozent und in Subsahara-Afrika nur 13 Prozent (ILO 2017: 9, 169).

ein Indikator für die Stellung einer Region in der internationalen Arbeitsteilung« (Komlosy 2010: 79, vgl. Komlosy 2014: 60ff.). Die verschiedenen Arten subalternen Arbeit sind nur in ihrem Zusammenhang untereinander und aus einer den Nationalstaat überschreitenden Perspektive sinnvoll zu analysieren (van der Linden 2005: 10ff., 28, 23f.). Die unvollständige kapitalistische Durchdringung und die Kombination unterschiedlicher Produktions- und Arbeitsverhältnisse haben DependenztheoretikerInnen unter dem Begriff der »strukturellen Heterogenität« als grundlegendes Merkmal peripherer Gesellschaften herausgearbeitet. Moderne Produktionsstätten existieren neben informellen Sektoren und der Subsistenzproduktion und absorbieren diese nicht, im Gegenteil. Im Zuge kapitalistischer Entwicklung kann es auch dazu kommen, dass Arbeit in den Subsistenzsektor zurück gedrängt wird (Córdova 1973).

Informelle Beschäftigung – Arbeit, die gesetzlich oder in der Praxis nicht oder ungenügend geregelt ist, ohne Anspruch auf Sozialleistungen – ist im Globalen Süden viel häufiger als in den kapitalistischen Zentren. Laut ILO beläuft sich der Anteil informeller Beschäftigung in Ländern mit niedrigem Einkommen auf 90 Prozent, in Ländern mit niedrigem mittlerem Einkommen auf 84 Prozent (im Vergleich zu knapp 18 Prozent in Hocheinkommensländern). Auch 40 Prozent der Lohn- und GehaltsempfängerInnen haben informelle – und das heißt ungeschützte und unterbezahlte – Beschäftigungsverhältnisse. In Bangladesch und Indien etwa ist Lohnarbeit in Industrie und Landwirtschaft zu zwei Drittel Gelegenheitsarbeit. In Pakistan beträgt der Anteil der Gelegenheitsarbeit alleine in der verarbeitenden Industrie 70 Prozent, in Indonesien 25 Prozent. Statistische Relevanz besitzt unbefristete Vollzeitbeschäftigung mit einem Anteil von 42 Prozent aller Beschäftigten nur in Hocheinkommensländern (ILO 2019: 12, 39; ILO 2016: xxiii, 68f.; für eine ausgezeichnete Datenkompilation und -interpretation vgl. Bach/Blaha 2019).

Die Dependenzschule macht deutlich, dass in armen Ländern grundlegend andere gesellschaftliche Reproduktionsbedingungen herrschen. »Marginalität« umfasst ein breites Spektrum prekärer Existenzen und geht über das Marxsche Konzept der industriellen Reservearmee hinaus, die zumindest temporär vom formellen Arbeitsmarkt absorbiert wird (Córdova 1973: 15ff.; Marini 1972: o.S.). Unterbezahlte und informell Tätige sind in Haushalte eingebettet, die mehrere Arbeitsweisen und Arbeitsorte kombinieren (Stichworte dazu sind »pluriactivity« und »multilocality«) und durch Subsistenzproduktion das Überleben gewährleisten. Nur so ist es möglich, mit niedrigen Löhnen zu überleben. Zwar gibt es eine weltweite Tendenz der fortschreitenden Proletarisierung, allerdings bildet der »doppelt freie Lohnarbeiter« eine Minderheit, halbproletarisierte Haushalte sind die Norm. Unternehmen

verlagern die Produktion in Regionen, in denen der Proletarisierungsgrad der Bevölkerung relativ gering ist und deshalb extrem niedrige Löhne unterhalb der Reproduktionskosten eher akzeptiert beziehungsweise verkraftet werden (Wallerstein 1984: 34; vgl. Marini 2008 [1973]).

Dass die Subsistenzökonomie extrem niedrige Löhne ermöglicht und die formelle Wirtschaft alimentiert, war ebenso eine zentrale Einsicht der Dependenztheorie: »Tatsächlich hat die Subsistenzwirtschaft in vielen Gegenden die Funktion einer Arbeitskraftreserve für den kapitalistischen Sektor – als Sicherheit für die Arbeiter, die nicht ständig in diesem Sektor Beschäftigung finden, und als Instrument, mit dessen Hilfe der kapitalistische Sektor die Lohn- und ›sozialen‹ Kosten niedriger halten kann, als es der Fall wäre, wenn es die Subsistenzwirtschaft überhaupt nicht mehr gäbe« (Stavenhagen 1974: 285). Daran schließt die Erkenntnis an, dass Subsistenz, »formell« und »informell« keine getrennten Bereiche darstellen. Sie sind im einzelnen Betrieb und in grenzüberschreitenden Warenketten hierarchisch miteinander verknüpft: erstere verbilligen für den Unternehmer die Arbeit im formellen Sektor, informelle Arbeit dient als Krisenpuffer. Das gleichzeitige Down- und Upgrading von Arbeit findet so seine strukturtheoretische Erklärung.

Genau das hat Ruy Mauro Marini als »Überausbeutung von Arbeit« in der Peripherie bezeichnet: Es dominieren die Abpressung von absolutem Mehrwert – die Verlängerung des Arbeitstages ohne entsprechende Lohnerhöhung – und die Bezahlung der Arbeitskraft unter ihrem Wert, ermöglicht aufgrund niedriger Reproduktionskosten (Marini 1972: o.S.; Marini 2008 [1973]: 124f.). Diese Formen der Überausbeutung haben nichts mit »feudalen Restbeständen« oder Elementen einer ursprünglichen Akkumulation zu tun. Sie sind andauernder und »moderner« Bestandteil der Kapitalakkumulation in der Peripherie.

Nach Marini (2008 [1973]: 133) gibt es keinen Grund für Lohnsteigerungen, weil die subalternen ArbeiterInnen in der Peripherie – anders als in den Zentren – nicht für die Realisierung von Profit benötigt werden. Die Produkte, die sie herstellen, sind überwiegend für den Export bestimmt; die dominanten Wirtschaftssektoren sind exportorientiert. Das gilt für koloniale Verhältnisse und im industriell-kapitalistisch bestimmten Weltmarkt (Stichwort »Unterkonsumtion«). Ohne abhängige Länder würde der Lebensstandard der arbeitenden Bevölkerung in den Zentren zurückgehen und die Profitrate sinken.

Globale Produktion und Arbeit: Ungleicher Tausch revisited

Für die kritische Entwicklungsforschung ist »ungleicher Tausch« der grundlegende Mechanismus oder Prozess, der Werte, die in der Peripherie geschaffen werden, in die Zentren transferiert. Das Konzept ist methodologisch an-

spruchsvoll und gründet auf abstrakten, modelltheoretischen Überlegungen, die sehr kontrovers diskutiert werden.¹¹ Auf der konkreten Ebene der weltwirtschaftlichen Verhältnisse ist ungleicher Tausch immer dann gegeben, wenn »ein Teil des Mehrprodukts, das an einem Standort geschaffen wird, nicht an diesem Ort realisiert und akkumuliert wird, sondern den Surplus an einem anderen Ort erhöht« (Soja 1989: 115, Übers.: K.F.). In anderen Worten: Erträge werden exportiert. Auch unter diesem Gesichtspunkt sind ArbeiterInnen im Süden über- oder doppelt ausgebeutet: Sie schaffen Surplus für die Kapitalistenklasse vor Ort und ermöglichen mit ihrer unterbezahlten Arbeit globalen Transferwert in den Zentren.

Die Ausnutzung von Lohngefällen und niedrigeren Reproduktionskosten ist nur ein Teil des ungleichen Tauschs. Räumlicher Werttransfer ist beispielsweise dann gegeben, wenn Gewinne, die an einem Standort im Süden erzielt wurden, nicht vor Ort reinvestiert, sondern repatriiert werden. Eine Strategie der Wertaneignung sind Marken und andere immaterielle Vermögenswerte. Eine Preispolitik, die sich über Marken und Patente definiert, kommt ebenso der *lead firm* zugute wie Monopolgewinne (aus der ungleichen Verteilung von Konkurrenz in einem Sektor). Zu nennen sind weiter Subventionen und Steuererleichterungen des Lokalstaats oder internationale Bestimmungen über Handel, Steuern und Verrechnungspreise zwischen Konzernteilen (*transfer pricing*). Wenn das Leitunternehmen Gewinne steuervermeidend mehrfach über Grenzen verschiebt, kann das als ungleicher Tausch auf Basis ungleicher Machtverhältnisse in einer Warenkette gefasst werden. Manipulation beim *transfer pricing* ermöglicht nicht nur Steuervermeidung, es unterschätzt auch systematisch die Produktivität in Niedriglohnländern. Auch Braindrain und Schuldendienst ziehen »Werte« zugunsten »zentraler Akteure« aus der (Semi-)Peripherie ab.

Wie John Smith (2016: 13) am Beispiel eines T-Shirts aus Bangladesch, das in der Bundesrepublik verkauft wird, illustriert, bleibt nur ein Fünftel des Ladenpreises im Produzentenland. Diesen Beitrag teilen sich dort zu ungleichen Teilen die Fabrik, die Zulieferer von Dienstleistungen und anderen Inputs, die Regierung und die subalternen ArbeiterInnen. Abzüglich des

11 Die verzweigte und kontroverse Diskussion um den ungleichen Tausch basiert auf arbeitswerttheoretischen und abstrakten Annahmen wie derjenigen einer international einheitlichen Profitrate und eines globalen Durchschnittswerts für Arbeitskraft und entzieht sich einer empirischen Berechnung. Die Beiträge unterscheiden sich u.a. darin, ob Löhne oder Preise als unabhängige Variable in den modelltheoretischen Überlegungen angenommen werden und ob Unterschiede im Wert und Preis der Arbeitskraft als Ursache oder als Folge ungleicher Entwicklung betrachtet werden. Zur Diskussion unterschiedlicher Ansätze vgl. Fischer/Weißbacher 2016; Sablowski 2019a und 2019b.

Profits, den das Leitunternehmen – in diesem Fall H&M – verbucht, bleibt der Löwenanteil des Verkaufspreises in der Bundesrepublik. Dieser kommt Transporteuren, dem Groß- und Einzelhandel und den dort tätigen Arbeitskräfte zugute. Auch der deutsche Staat profitiert durch Verkaufssteuern und andere Abgaben. Im Ergebnis bläht sich durch diese Gewinnverteilung das BIP der reichen Staaten auf.

Bei all dem ist kein abstraktes Wertgesetz am Werk (Hadjimichalis 1984: 338; Wallerstein 1984: 25). Räumlicher Werttransfer ist das Ergebnis politischer Intervention, gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse und ungleicher Machtverhältnisse zwischen Kapital und Arbeit, zwischen reichen Staaten (*rule makers*) und armen Staaten (*rule takers*).

Resümee: Empirie, Theorie und welche Politik?

Die Daten legen nahe, dass das *manufacturing miracle* auf Länder und ausgewählte Regionen im Globalen Süden, genauer die NICs in Ostasien, beschränkt ist. Von einer Angleichung zwischen Nord und Süd oder einem »Aufstieg des Südens« kann insofern keine Rede sein. Es handelt sich um eine *asian convergence*, die das immer noch enorme Wohlstandsgefälle zwischen Nord und Süd mindert. Die Mehrheit der Weltbevölkerung musste hingegen einen Rückgang ihres Anteils am Welteinkommen hinnehmen; in allen von Deindustrialisierung betroffenen (semi-)peripheren Ländern sanken die Reallöhne (Fischer 2019). Die unter dem Dach globaler Produktionsnetzwerke entstehende hochspezialisierte Exportindustrie trägt auch nicht zu endogener Entwicklung und einer Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur bei. Es bleibt vielfach bei einer »Enklaven-Industrie« ohne nennenswerte lokale Koppelungseffekte. Ökonomische Upgrading-Erfolge sind oftmals nur von kurzer Dauer und gehen nicht automatisch mit sozialem Upgrading einher, im Gegenteil. Für Landwirte in der Exportlandwirtschaft oder für Frauen, informell Beschäftigte und Geringqualifizierte in der Fertigungsindustrie geht industrielles Upgrading oftmals mit einer Verschlechterung der Arbeitsbedingungen, weiterer Informalisierung und Lohnkürzung einher.

Die Lohnfertigungsindustrien und Agrarketten sorgen allerdings dafür, dass unaufhörlich billige Konsumgüter und Lebensmittel in die Zentren strömen. Die überausgebeutete bezahlte und unbezahlte Arbeit im Süden bestimmt einen Teil des Werts des Warenkorbs, der zur Reproduktion von Arbeit in den Zentren nötig ist (Marini 1972: o.S.; Patnaik/Patnaik 2017: 50). Sie gewährleistet, dass in den Zentren das Konsumniveau und eine relative politische Stabilität erhalten werden kann – trotz wachsender sozialer Un-

gleichheit und der Zunahme unsicherer Beschäftigung. An diesem Punkt entbrannte in den 1970er Jahren eine hitzige Diskussion über eine Komplizenschaft zwischen der Arbeiterklasse und dem Kapital in den Zentren, die der »ungleiche Tausch« bewirke: Beide würden vom Werttransfer aus der Peripherie profitieren und hätten ein Interesse daran, den Status quo aufrechtzuerhalten. Internationale Solidarität hatte in dieser Sicht keine Basis mehr (vgl. Fischer/Weißenbacher 2016).

Allerdings hängen der »ungleiche Tausch« als räumliche Form und die Ausbeutung von Arbeit als gesellschaftliche Form der Ungleichheitsproduktion zusammen; sie gründen beide in der kapitalistischen Produktionsweise und reproduzieren sich ständig. Es macht keinen Sinn, diese beiden oder verschiedene räumliche Ebenen ungleicher Entwicklung gegeneinander auszuspielen. Arbeit wird auf lokaler Ebene im Produktionsprozess ausgebeutet, in überregionalen Warenketten und »multiskalar«, von Haushalten und Betrieben bis hin zur ungleichen internationalen Arbeitsteilung im kapitalistischen Weltsystem.

Wie uns die Dependenzschule zeigt, gilt es zunächst anzuerkennen, dass in der (Semi-)Peripherie andere Bedingungen gesellschaftlicher Reproduktion und verschärfte Ausbeutung herrschen. Welche Aussagekraft Armut, Marginalität und Prekarität haben und wie sie subjektiv empfunden werden, hängt fraglos von historischen und gesellschaftlichen Gewohnheiten und »Normalstandards« ab. Trotz des Einzugs informeller und prekärer Arbeit sowie unsicherer Beschäftigung im Globalen Norden ist dort allerdings ein relativ gesichertes *insured-life* möglich; im Globalen Süden ist es überwiegend *non-insured surplus life* (Duffield 2008). ArbeiterInnen sitzen vielleicht alle im selben »sinkenden Boot« – die internationale Arbeitsteilung weist ihnen allerdings stark hierarchisierte Positionen zu. Der Kampf gegen Ausbeutung muss deshalb die internationale Ebene einbeziehen und internationalistische Forderungen aufgreifen – etwa nach Schuldenstreichung und einem Ende der Strukturanpassungspolitik nach IWF-Vorgaben. AktionärInnen und Belegschaften sollten das Recht haben, überhöhte Gehälter und Bonuszahlungen der ManagerInnen zu beeinspruchen. Demgegenüber ist der Wert *subalterner* Arbeitskraft an jedem Ort der Produktionskette zu steigern. In internationalistischer Perspektive umfasst dies eine Anhebung der Mindestlöhne und existenzsichernde Löhne, Verhaltensregeln für transnationale Konzerne und verpflichtende Arbeitsstandards in globalen Güterketten. Errungenschaften wie Gesundheit, soziale Sicherungsleistungen, Pensionen wurden im Zentrum erkämpft. Verteidigt können sie nur werden, wenn sie für alle gelten. Das ist sicher ein schwieriges Unterfangen – »*but no one ever said the struggle would be easy*« (Soja 1989: 117).

Literatur

- Ali-Yrkkö, Jyrki / Rouvinen, Petri / Seppälä, Timo / Ylä-Anttila, Pekka (2011): Who captures value in global supply chains? Case Nokia N95 Smartphone. In: *Journal of Industry, Competition and Trade* 11(3): 263-278. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10842-011-0107-4>.
- Amsden, Alice H. (2001): *The Rise of »The Rest«: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford. DOI: <https://doi.org/10.1093/0195139690.001.0001>.
- Bach, Bert / Blaha, Karola (2019): »Globales Prekariat«? Ungleiche und kombinierte Informalisierung als sozialwissenschaftliche und politische Herausforderung. In: *Momentum Quarterly* 8(2): 58-78. DOI: <https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol8.no2.p58-78>.
- Bair, Jennifer / Werner, Marion (2011): Commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: a disarticulations perspective. In: *Environment and Planning A* 43(5): 988-997. DOI: <https://doi.org/10.1068/a43505>.
- / - (2015): Global Production and Uneven Development: When Bringing Labour in isn't Enough. In: Newsome, Kirsty u.a. (Hg.): *Putting Labour in its Place. Labour Process Analysis and Global Value Chains*. London-New York: 119-134.
- Banga, Rashmi (2014): Linking into Global Value Chains Is Not Sufficient: Do You Export Domestic Value Added Contents? In: *jei - Journal of Economic Integration* 29(2): 267-297. DOI: <https://doi.org/10.11130/jei.2014.29.2.267>
- Barrett, Paul M. / Baumann-Pauly, Dorothee (2019): *Made in Ethiopia: Challenges in the Garment Industry's New Frontier*. NYU STERN, Center for Business and Human Rights, May 2019.
- Barrientos, Stephanie / Gereffi, Gary / Rossi, Arianna (2011): Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. In: *International Labour Review* 150(3-4): 319-340. DOI: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1564-913X.2011.00119.x>
- Becker, Sascha / Ekholm, Karolina / Muendler, Marc-Andreas (2013): Offshoring and the onshore composition of tasks and skills. In: *Journal of International Economics* 90(1): 91-106. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2012.10.005>.
- Clelland, Donald A. (2014): The Core of the Apple: Degrees of Monopoly and Dark Value in Global Commodity Chains. In: *Journal of World-Systems Research* 20(1): 82-110. DOI: <https://doi.org/10.5195/JWSR.2014.564>.
- Coe, Neil M. (2015): Labour and Global Production Networks: Mapping Variegated Landscapes of Agency. In: Newsome, Kirsty u.a. (Hg.): *Putting Labour in its Place. Labour Process Analysis and Global Value Chains*. London-New York: 171-192.
- Córdova, Armando (1973): *Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum*. Frankfurt/M.
- Duffield, Mark (2008): Global Civil War: The Non-Insured, International Containment and Post-Interventionary Society. In: *Journal of Refugee Studies* 21(2): 145-165. DOI: <https://doi.org/10.1093/jrs/fem049>.
- Eurofound / International Labour Organization (2019): *Working conditions in a global perspective*. Luxembourg-Geneva.
- Fischer, Karin (2019): Die Geografie der weltweiten Einkommensungleichheit: Eine Lotterie der Geburt. In: Fischer, Karin / Grandner, Margarete (Hg.): *Globale Ungleichheit. Historische und aktuelle Zusammenhänge von Kolonialismus, Arbeitsverhältnissen und Naturverbrauch*. Wien: 214-235.
- / Reiner, Christian (2012): Globale Warenketten: Analysen zur Geographie der Wertschöpfung. In: *Z. Zeitschrift marxistische Erneuerung* 23(89): 27-44
- / Weißenbacher, Rudy (2016): Ungleicher Tausch – Grundannahmen, Widersprüche und aktuelle Bedeutung eines umstrittenen Theorems. In: *Z. Zeitschrift marxistische Erneuerung* (27)105: 140-157.
- Flecker, Jörg (2010): Bewegliche Ziele. Aufstieg in globalen Wertschöpfungsketten und die Qualität der Arbeit. In: Fischer, Karin / Reiner, Christian / Staritz, Cornelia (Hg.): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*. Wien: 43-57.

- Fröbel, Volker / Heinrichs, Jürgen / Kreye, Otto (1977): *Die neue internationale Arbeitsteilung*. Reinbek bei Hamburg.
- Gereffi, Gary (2005): The global economy: organization, governance and development. In: Smelser, Neil J. / Swedberg, Richard (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: 160-182. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781400835584.160>.
- Gibbon, Peter / Ponte, Stefano (2005): *Trading down. Afrika, value chains and the global economy*. Philadelphia/PA.
- Graf, Jakob (2019): Indiens großer Sprung. In: *PROKLA* 194 49(1): 99-117. <https://doi.org/10.32387/prokla.v49i194.1771>, Zugriff 30.11.2019.
- Guschanski, Alexander / Onaran, Özlem (2017): Why is the wage share falling in emerging economies? Industry level evidence. Greenwich papers in political economy. University of Greenwich, London.
- Hadjimichalis, Costis (1984): The geographical transfer of value: notes on the spatiality of capitalism. In: *Environment and Planning D* 2: 329-345. DOI: <https://doi.org/10.1068/d020329>.
- Haraguchi, Nobuya/Cheng, Charles Fang Chin/Smeets, Eveline (2017): The importance of manufacturing in economic development: Has this changed? In: *World Development* 93: 293-315. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.12.013>.
- Hussain, Zahid (2010): Financing Living Wage in Bangladesh's Garment Industry (3.8.2010). URL: <http://blogs.worldbank.org/endpovertyinsouthasia/financing-living-wage-bangladesh%E2%80%99s-garment-industry>, Zugriff 1.8.2019.
- ILO (2016): *Non-Standard Employment Around the World*. Geneva.
- (2017): *World Social Protection Report 2017-19. Universal social protection to achieve the Sustainable Development Goals*. Geneva.
 - (2019): *World Employment and Social Outlook: Trends 2019*. Geneva.
- ILOSTAT (2019): Employment by sector - ILO modelled estimates, Nov. 2018. URL: <https://www.ilo.org/>, Zugriff 30.9.2019.
- Komlosy, Andrea (2010): Weltmarkttextilien. Globale Güterketten im historischen Wandel. In: Fischer, Karin / Reiner, Christian / Staritz, Cornelia (Hg.): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*. Wien: 76-97.
- (2014): *Arbeit. Eine globalhistorische Perspektive*. Wien.
- Kraemer, Kenneth L. / Linden, Greg/Dedrick, Jason (2011): Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone. URL: pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value_ipad_iphone.pdf, Zugriff 1.8.2019.
- Larudee, Mehrene / Koechlin, Timothy (2008): Low-wage Labor and the Geography of Production: A Qualified Defense of the »Pauper Labor Argument«. In: *Review of Radical Political Economics* 40: 228-236. DOI: <https://doi.org/10.1177/0486613408319919>.
- Marini, Ruy Mauro (1972): *La acumulación capitalista dependiente y la superexplotación del trabajo*. URL: http://www.marini-escritos.unam.mx/043_acumulacion_superexplotacion.html, Zugriff 1.8.2019.
- (2008 [1973]): Dialéctica de la dependencia. In: *América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini*. Antología y presentación Carlos Eduardo Martins. Bogotá-Buenos Aires: 107-149.
- Menzel, Ulrich (1992): *Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie*. Frankfurt/M.
- Milberg, William / Winkler, Deborah (2013): *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge u.a. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139208772>.
- Patnaik, Utsa / Patnaik, Prabhat (2017): *A Theory of Imperialism*. New York. DOI: <https://doi.org/10.7312/patn17978>.
- Rodrik, Dani (2013): Unconditional Convergence in Manufacturing. In: *The Quarterly Journal of Economics* 128(1): 165-204. DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qjs047>.
- (2015): Premature Deindustrialization. Economics Working Paper no. 107, School of Social Science, January 2015. DOI: <https://doi.org/10.1093/qje/qjs047>.

- (2018): *New Technologies, Global Value Chains, and the Developing Economies*. Pathways for Prosperity Commission Background Paper Serie 1. Oxford, UK. DOI: <https://doi.org/10.3386/w20935>
- Rossi, Arianna / Luinstra, Amy / Pickles, John (Hg., 2014): *Towards Better Work: Understanding Labour In Apparel Global Value Chains*. Geneva-Basingstoke. DOI: <https://doi.org/10.1057/9781137377548>.
- Sablowski, Thomas (2019a): Weltmarkt, Nationalstaat und ungleiche Entwicklung. Zur Analyse der Internationalisierung des Kapitals (Teil 1). In: *PROKLA* 194 49(1): 7-34. DOI: <https://doi.org/10.32387/prokla.v49i194.1775>.
- (2019b): Weltmarkt, Nationalstaat und ungleiche Entwicklung. Zur Analyse der Internationalisierung des Kapitals (Teil 2). In: *PROKLA* 195 49(2): 295-321. DOI: <https://doi.org/10.32387/prokla.v49i195.1824>.
- Silver, Beverly (2005): *Forces of Labour. Arbeiterbewegungen und Globalisierung seit 1870*. Berlin.
- Smith, John (2016): *Imperialism in the Twenty-first Century. Globalization, Super-Exploitation, and Capitalism's Final Crisis*. New York.
- Soja, Edward W. (1989): *Postmodern Geographies. The Reassertion of Space in Critical Social Theory*. London-New York.
- Stavenhagen, Rodolfo (1974): Agrarische Strukturen und Unterentwicklung in Afrika und Lateinamerika. In: Senghaas, Dieter (Hg.): *Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung*. Frankfurt/M: 276-297.
- UNCTAD (2007): *The Least Developed Countries Report 2007. Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development*. New York-Geneva.
- (2011): *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*. New York-Geneva.
- (2013): *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York-Geneva.
- (2015): *Global Value Chains and South-South Trade. Economic Cooperation and Integration among Developing Countries*. New York-Geneva.
- (2018): *Trade and Development Report. Power, Platforms and The Free Trade Delusion*. New York-Geneva.
- (2019): *Commodity Dependence: A Twenty-Year Perspective*. New York-Geneva.
- UNDP (2013): *Human Development Report. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*. New York-Geneva.
- Van der Linden, Marcel (2005): Plädoyer für eine historische Neubestimmung der Welt-Arbeiterklasse. In: *Sozial.Geschichte* 20(3): 7-28.
- Wallerstein, Immanuel (1984): *Der historische Kapitalismus*. Berlin.
- Wise, Raúl Delgado / Martin, David T. (2015): The political economy of global labour arbitrage. In: van der Pijl, Kees (Hg.): *Handbook of the International Political Economy of Production*. Cheltenham-Northampton/MA: 59-75. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781783470211.00014>.
- Zhongjin Li / Hao Qi (2014): Labor Process and the Social Structure of Accumulation in China. In: *Review of Political Economics* 46(4): 481-488. DOI: <https://doi.org/10.1177/0486613414537986>.

BLÄTTERN & SCROLLEN!



**Neue Dekade, neue Website! Lernen Sie
jetzt die neuen Seiten der »Blätter« kennen.**

Mit dem Kombi-Abo – schon ab 69 Euro!

www.blaetter.de