

Globale Warenketten – von der Weltsystemanalyse zum Entwicklungsinstrument: Eine Kritik

Globale Wertschöpfungsketten (GWK) „steigern Einkommen, schaffen bessere Arbeitsplätze und verringern die Armut“ auch in sogenannten Entwicklungsländern, kolportierte jüngst der von der Weltbank herausgegebene *World Development Report* (Weltbank 2020: 3).¹ Der Bericht vermittelt die im Kern modernisierungstheoretische² Annahme, ökonomische und soziale Aufwertung sei – die richtige Beteiligung an globalen Wertschöpfungsketten vorausgesetzt – im Kapitalismus verallgemeinerbar. Von GWK spricht die Weltbank, wenn Güter im Rahmen ihrer Herstellung mindestens zwei Mal eine Grenze überschreiten. Ihr Anteil am Welthandel ist demnach zwischen 1970 und 2008 von 37 Prozent auf 52 Prozent angestiegen, stagniert seither allerdings (ebd.: 19). Doch wie passt der GWK-Ansatz, den Viele mit der Analyse globaler Ausbeutungs- und Ungleichheitsverhältnisse assoziieren, mit einem affirmativen Paradigma kapitalistischer Entwicklung zusammen?

Die Forschung zu globalen Waren- bzw. Wertschöpfungsketten kann auf eine jahrzehntelange Geschichte zurückblicken, in der verschiedene Ansätze mit unterschiedlichen theoretischen Grundannahmen und Forschungsschwerpunkten konzipiert und in Fallstudien angewendet wurden. Ihren Ursprung hat sie in der Kritik der globalen politischen Ökonomie in der Tradition der Weltsystemanalyse (WSA) (Hopkins und Wallerstein 1977). Heute richtet die Mainstream-GWK-Forschung ihren Blick allerdings weniger auf Ausbeutungsverhältnisse, ökonomische Macht und die Frage, wer sich entlang der Ketten das Gros des produzierten Werts aneignet. Ihr Fokus liegt stattdessen auf Upgrading, sprich auf Aufstiegsmöglichkeiten von Firmen und Regionen hin zu „höherwertigen“ Produktionsschritten. Damit hat sie auch in Entwicklungsinstitutionen und Unternehmen an Popularität gewonnen (Bernhold 2019, Werner et al. 2014).

Der vorliegende Beitrag ist als kurze theoriegeschichtliche Einführung in die GWK-Forschung und dabei als Darstellung und Kritik konzipiert. Zu Beginn werden die Wurzeln der Warenkettenforschung in der Weltsystemanalyse vorgestellt. Anschließend werden konzeptionelle Veränderungen dargelegt, die in den 1990er und 2000er Jahren unter den Termini globale Waren- bzw. Wertschöpfungsketten vorgenommen wurden. Abschließend wird kurz die Debatte über GWK als mögliche Kanäle für soziale Aufwertung nachgezeichnet.³

¹ Alle aus englischsprachigen Texten entnommenen Zitate wurden von der Autorin übersetzt.

² Anders als modernisierungstheoretische „One size fits all“-Lösungen zielen GWK-Entwicklungsstrategien allerdings auf räumlich oder auf Unternehmen in einer bestimmten Wertschöpfungskette maßgeschneiderte Politiken ab (Werner et al. 2014: 123).

³ Einschränkend ist zu sagen, dass die thematische Vielfalt und der theoretische Eklektizismus der GWK-Forschung es im Rahmen dieses Beitrags nicht ermöglichen, eine vollständige Darstellung

Warenketten als Geflecht des kapitalistischen Weltsystems

Zu Beginn seines vierteiligen Opus *Das moderne Weltsystem*⁴ schreibt Immanuel Wallerstein: Um eine sozial gerechte Welt zu schaffen, „müssen wir die Bedingungen, unter denen diese Verhältnisse verwirklicht werden können, verstehen“ (Wallerstein 2004: 23). Das impliziert die Aufforderung, modernisierungstheoretische und technokratische Entwicklungsvorstellungen zurückzuweisen und sich stattdessen auf holistische Analysen der Dynamik der kapitalistischen Weltwirtschaft und der ihr innewohnenden Widersprüche zu konzentrieren.

Wallerstein selbst versteht den Kapitalismus, grob gesagt, als ein Weltsystem, in dem unter dem Primat unendlicher Kapitalakkumulation Waren für den Markt produziert würden. Es sei im 16. Jahrhundert als europäische Weltwirtschaft entstanden, umspanne seit dem 19. Jahrhundert den gesamten Globus und entwickle sich in hegemonialen Boom-Bust-Zyklen, langen Wellen wirtschaftlicher Expansion und Kontraktion. Eine der zentralen Grundannahmen lautet, dass die Weltwirtschaft wesentlich durch ungleichen Tausch gekennzeichnet sei (Wallerstein 2000a: 254). Dessen Dynamik führe zu einer stetigen Reproduktion ungleicher Entwicklung – zu einer geographischen Stratifizierung in Zentren, Peripherien und Semiperipherien in einer zusammenhängenden Weltwirtschaft, die durch eine globale Arbeitsteilung und eine geopolitische Aufteilung in Staaten gekennzeichnet sei (Hopkins und Wallerstein 1986). In den kapitalistischen Zentren liefen hochprofitable, d.h. relativ monopolisierte Aktivitäten zusammen. Sie gingen als Gewinner aus der Verteilung des Mehrwerts hervor. In der Peripherie hingegen, in die der Wettbewerbsdruck verschoben wird, sei das Gegenteil der Fall (Arrighi und Drangel 1986, vgl. Parnreiter 2011).⁵

Auf dieser Grundlage führten Hopkins und Wallerstein (1977: 128) das Konzept der Warenkette ein. Sie verstehen darunter „ein Netzwerk von Arbeits- und Produktionsprozessen, dessen Endergebnis eine fertige Ware ist“ (Hopkins und Wallerstein 1994: 17). Warenketten werden hier als in der Regel weiträumig und als Geflecht [„warp and woof“] der Weltwirtschaftsstruktur verstanden (Hopkins und Wallerstein 1994: 17).⁶ Der globale Kapitalismus ist demnach also

aller Ketten- und ähnlichen Konstrukte zu liefern, die zur Analyse der Geographien des globalen Kapitalismus verwendet werden. Die WSA-Tradition existiert zudem weiter, auch wenn sie in der GWK-Forschung nicht mehr dominant ist (siehe Bair 2009, Bernhold 2019).

⁴ Die WSA ist kein einheitliches Theoriegebäude. Beiträge etwa von Wallerstein und Arrighi unterscheiden sich unter anderem in der Konzeptualisierung des Kapitalismus. Diese Differenzierungen haben jedoch keinen Einfluss auf die Argumentation des vorliegenden Beitrags.

⁵ Monopolisierung ist bei Wallerstein der zentrale Mechanismus der Aneignung andernorts produzierten Reichtums. Dabei wird allerdings nicht ganz klar, wie genau der Werttransfer funktioniert. Unter Marxisten und Weltsystemanalytikern wird seit Jahren debattiert, inwiefern Werttransfer Ursache oder Wirkung ungleicher ökonomischer Entwicklung ist, ob er ein Phänomen der Zirkulation des Kapitals ist oder seine Ursachen in der Internationalisierung von Ausbeutungsbeziehungen in der Produktion liegen. Diese Debatten können hier nicht aufgearbeitet werden.

⁶ Auch wenn sich die Formen und Merkmale kapitalistischer Globalisierung verändert haben, war das ungleiche Profitieren entlang von Warenketten Wallerstein (2000b) zufolge seit Beginn des Kapitalismus ein grenzüberschreitendes Phänomen (Fischer und Reiner 2012: 27; vgl. Komlosy 2021).

nicht als Summe von über den Weltmarkt vermittelten Volkswirtschaften zu verstehen (Arrighi und Drangel 1986: 12), sondern eher als Netz aus Warenketten – als ein zusammenhängendes Weltsystem, das „über territoriale Grenzen hinweg verstreute Arbeitsprozesse integriert“ (Hopkins und Wallerstein 1986: 168).

In den Zentren unterstützen starke Staaten „ihre“ Kapitalisten bei der Monopolisierung und beeinflussen die Allokation profitabler Kettenglieder, etwa durch Protektionismus (Arrighi und Drangel 1986, Wallerstein 2009a). Die WSA-Konzeption des sich in zyklischen Rhythmen reproduzierenden Kapitalismus schließt Zyklen von geopolitischer Hegemonie ein. Dementsprechend konkurrieren starke Staaten miteinander (vor allem in Phasen absteigender Hegemonie) und setzen ihre Macht gegen schwache Staaten ein (Hopkins und Wallerstein 1977: 120). Umgekehrt können Unternehmen Druck auf Staaten ausüben, indem sie zum Beispiel mit der räumlichen Verlagerung bestimmter Produktionsprozesse drohen. Ohne diese Verschränkung von globaler Arbeitsteilung und Geopolitik, so Wallerstein (2009b: 87), „wäre die Wahrscheinlichkeit einer ernsthaften Kapitalakkumulation radikal reduziert“. Mit ihr können sich Unternehmen, die in den Warenketten relativ monopolisierte Aktivitäten (wie Technologieentwicklung oder Design) kontrollieren, die größten Stücke des Kuchens aneignen, während für Beschäftigte in Zulieferbetrieben in der Peripherie bloß Krümel übrigbleiben.

Im Gegensatz zu späteren GWK-Debatten liegt der Forschungsfokus hier also auf der systemischen Reproduktion von Ungleichheit. Zwar unterliegt die Konfiguration von Warenketten nach Wallerstein (2000a: 5) einer „ständigen sozialen Neudefinition“, da Monopole früher oder später zusammenbrechen und die globale Arbeitsteilung Umstrukturierungen unterliegt. Damit geht jedoch kein Ende der Ausbeutung (hier verstanden als ungleicher Tausch zwischen Zentrum und Peripherie) einher: Wenngleich eine geografische Verschiebung von Zentren möglich ist, hält die WSA die Aussicht auf eine allgemeine Aufwärtsmobilität innerhalb des Kapitalismus für eine entwicklungspolitische Illusion („developmentalist illusion“) (Arrighi 1990: 11). Der Aufstieg der einen impliziert vielmehr den Abstieg der anderen: „ein Nullsummenspiel“ (Wallerstein 1994: 15).

Im Folgenden verweise ich auf drei Kritikpunkte. Erstens: In marxistischen Debatten wird oft angemerkt, dass die WSA den ungleichen Tausch bzw. die Verteilung von Profiten entlang von Warenketten theoretisch priorisiert und die sozialen Produktionsbeziehungen ausklammert. Arbeit spielt zwar für Wallerstein eine Rolle, insbesondere mit Blick auf ein global differenziertes System der Arbeitskontrolle, Arbeitsbedingungen und Löhne zum Nachteil derjenigen, die in der Peripherie arbeiten (Hopkins und Wallerstein 1982: 126). Er sieht diese Unterschiede jedoch letztlich als Verteilungsfrage und als vom Zentrum-Peripherieverhältnis abhängige Determinanten. Indem er den Kapitalismus als ein System versteht, in dem „Kapitalisten danach streben, Kapital zu akkumulieren“, aber „nicht durch Profit, sondern durch [Monopol-]Rente“ (Wallerstein 1988: 103), reduziert er Ausbeutung auf die Aneignung von Extraprofiten. Klassenverhältnisse als Triebkraft historischer Entwicklung werden vernachlässigt (Hadjimichalis 1985: 331). Dadurch fehlt es an konzeptionellem Werkzeug zur Analyse der in der

Produktion angesiedelten Ausbeutung und Mehrwertaneignung durch das Kapital. Entsprechend kann mit der dargelegten Konzeption von Warenketten zum Beispiel nicht erklärt werden, weshalb mitunter auch innerhalb kapitalistischer Zentren Löhne gedrückt und Arbeitsbedingungen verschlechtert werden.⁷

Ein zweiter, verwandter Kritikpunkt betrifft das Verständnis von Monopolisierung. Es ist nützlich, letztere als dem Kapitalismus immanente, wenngleich sich historisch und geografisch verändernde Tendenz zu verstehen. Jedoch setzt Wallerstein den Monopolisierungsprozess voraus, anstatt ihn zu erklären. Die Annahme, dass nur mit relativ monopolisierten Produkten wirklich Profite gemacht werden können, ist durch Schumpeters (2003[1943]) Verständnis von Wert im Sinne von „rent“ (hier: durch Innovationsvorsprünge erwirtschaftete Extraprofite) geprägt. Dabei wird Extraprofit jedoch einseitig im Sinne der Fähigkeit dargestellt, andere Produzenten durch Eintrittsbarrieren (z.B. die Kontrolle knapper Ressourcen und Innovationen) auszustechen. Unberücksichtigt bleibt, wie kapitalistische Profite durch Produktivkraftentwicklung und die Steigerung des relativen Mehrwerts erhöht werden. Letztlich ist die Tendenz zur Innovation und Kapitalkonzentration nicht ohne die Analyse der Ausbeutungsverhältnisse zwischen Kapital und Arbeit erklärbar (siehe Selwyn 2012).

Drittens wird auch der starke Staat in den kapitalistischen Zentren – und der schwache Staat in den Peripherien – von Wallerstein eher vorausgesetzt als erklärt. Entsprechend bleibt im Dunkeln, wie und warum sich die Dominanz bestimmter sozialer Klassen in verschiedenen Staaten jeweils entwickelt.

In den GWK-Debatten der 1990er und 2000er Jahre wurden diese Probleme akzentuiert. Zugleich wurden zentrale Stärken der weltanalytischen Warenkettenforschung weitgehend über Bord geworfen. Dazu gehört etwa die forschungsleitende Annahme, dass Ausbeutung und Ungleichheit innerhalb des kapitalistischen Weltsystems nicht durch Upgrading überwunden werden können.

Ankunft im Mainstream, Abkehr von der Kapitalismuskritik

In den 1990er Jahren hat die Forschung zu globalen Warenketten stark an Bedeutung gewonnen, auch aufgrund der zunehmenden empirischen Relevanz von GWK. Nach der Wirtschaftskrise der 1970er Jahre haben Großunternehmen aus den USA und Westeuropa vermehrt damit begonnen, Produktionsschritte organisatorisch und räumlich auszulagern (outsourcing und offshoring) – dorthin, wo niedrigere Löhne, Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards vorzufinden sind und voraussichtlich nicht durch gewerkschaftlich organisierte Beschäftigte gefährdet werden (Fischer et al. 2021: 10ff.). Ermöglicht wurden solche Outsourcing- und Offshoring-Strategien zur Restaurierung der Konzernprofite sowohl durch die Produktivkraftentwicklung in der Logistik und Informationstechnolo-

⁷ Beverly Silver (2003: 30) hat bemerkt, dass die WSA reale Hindernisse aufzeigt, mit denen lokale Akteure durch die Struktur des kapitalistischen Weltsystems konfrontiert sind. Ihre Schwäche bestehe aber darin, „dass sie von vornherein Situationen ausschließt, in denen lokales Handeln signifikante Auswirkungen auf die lokale Situation hat“.

gie als auch durch neoliberale Strukturanpassungsmaßnahmen, die in peripheren Staaten für günstige Verwertungsbedingungen gesorgt haben (ebd.: 14ff.).

Die GWK-Forschung hat nicht nur quantitativ zugenommen – auch ihre konzeptionellen Grundlagen wurden unter den Termini Globale Warenketten (in den 1990er Jahren) und Globale Wertschöpfungsketten (in den 2000er Jahren) verändert (Bair 2009). Vor allem seit der Jahrtausendwende wird die GWK-Forschung von Institutionen wie der Weltbank (Taglioni und Winkler 2016, Weltbank 2020) sowie von Unternehmen im Sinne eines affirmativen Paradigmas kapitalistischer Aufwertung verwendet (Bernhold 2019). Im Folgenden zeichne ich grob die einflussreichsten theoretisch-konzeptionellen Änderungen nach, die zum Teil die Operationalisierbarkeit der Warenkettenforschung erhöht, zugleich aber auch die beschriebene affirmative Nutzung des GWK-Ansatzes möglich gemacht haben.

Globale Warenketten und Lead-Firm Governance

Mitte der 1990er Jahre haben Gereffi und Korzeniewicz (1994) einen programmatischen Sammelband mit dem Titel *Commodity Chains and Global Capitalism* herausgegeben. Sie definieren GWK darin als Infrastruktur des internationalen Handels. Diese bestehe aus „interorganisationalen Netzwerken“, die sich um eine Ware gruppieren und „Haushalte, Unternehmen und Staaten innerhalb einer Weltwirtschaft miteinander verbinden“ (Gereffi et al. 1994: 2). Die Analyse „weltwirtschaftlicher räumlicher Ungleichheit“ (ebd.) wurde zunächst beibehalten, und die Autoren stellten fest, dass „Industrialisierung“ nicht zwangsläufig zu Entwicklung führt. Ein Beispiel: Mexiko exportiert hochwertige Waren, die in der lokal angesiedelten Automobilindustrie hergestellt werden. Die Produktion vor Ort besteht jedoch aus schlecht entlohnten Montagearbeiten, das Gros der Wertschöpfung findet nicht in Mexiko statt (Lee und Cason 1994, Parnreiter 2013). Zu untersuchen sei daher die Art der Integration in GWK: Wer kontrolliert Handel und Industrie, wie wird diese Kontrolle ausgeübt und welche Folgen ergeben sich daraus für „Produzenten in den Entwicklungsländern“ (Daviron und Gibbon 2002: 141)? Dem Problem, wie „Regionen, Länder und einzelne Orte ihre relativen Positionen“ in GWK verbessern können (Sturgeon 2009: 110), wurde Bedeutung beigemessen – das Hauptaugenmerk lag jedoch auf der Frage, welche Organisationsstrukturen solche Aufwertungsprozesse verhindern.

Der Fokus wurde damit von systemischen Widersprüchen des Kapitalismus, die eine verallgemeinerbare nachholende Entwicklung zur Illusion machen, auf Organisations- und Kontrollstrukturen in GWK verschoben (Gereffi 1996: 428). Auf dieser Grundlage wurde ein operationalisierbares Forschungsparadigma mit vier Dimensionen entwickelt, zu denen die geographische Reichweite von GWK, ihre Input-Output-Struktur und ihre institutionelle Einbettung zählen (vgl. Fischer et al. 2021). Die am meisten untersuchte Dimension ist aber *Lead-Firm-Governance*: Wie werden GWK organisiert und gesteuert? *Lead Firms*, so die Annahme, legen die Parameter für Zulieferer und andere Akteure in den Warenketten fest. Sie setzen Eintrittsbarrieren, bestimmen darüber, was, wo und

unter welchen Bedingungen produziert wird und eignen sich die größten Stücke des Kuchens an. Als entscheidender Machtfaktor wird ihre Fähigkeit betrachtet, strategische Innovationen und Ressourcen zu kontrollieren und den Wettbewerbsdruck auf andere Akteure auszulagern. Wertschöpfung wird also im Sinne von Schumpeterschen Renten verstanden, die durch innovationsbasierte „Eintrittsbarrieren (d.h. Knappheit)“ (Kaplinsky 2000: 122) entstehen.

Gereffi (1994) hat zwischen produzentengesteuerten (producer-driven) und käufergesteuerten (buyer-driven) Warenketten unterschieden. In ersteren „kontrollieren große, integrierte Industrieunternehmen das Produktionssystem“ in kapitalintensiven Branchen (ebd.: 97). In letzteren bauen große Marken- und Handelsunternehmen in arbeitsintensiven Branchen „dezentrale Produktionsnetzwerke in einer Vielzahl von Exportländern auf, typischerweise in der Dritten Welt“ (ebd.). In zahlreichen Studien wurde die wachsende Macht oligopolistischer Handelskapitale dokumentiert, die Preise und Standards diktieren, Zulieferer unter Druck setzen und Löhne und Produktionsbedingungen (beispielsweise in der kenianischen Landwirtschaft) bestimmen (etwa Daviron und Gibbon 2002, Dolan und Humphrey 2000).

Kurz gesagt hat der Fokus auf Governance-Strukturen dazu beigetragen, die Verflechtung von Unternehmen und damit einhergehende geoökonomische Machtunterschiede sowie die Auswirkungen auf Entwicklungsaussichten in peripheren Kettengliedern zu beschreiben. Methodisch ermöglicht der Ansatz eine gut operationalisierbare empirische Erforschung der Organisation von Produktion und Handel in GWK und der Steuerungsstrategien von *Lead Firms*, auch „weil er einen überschaubaren Ausschnitt der Weltwirtschaft zum Untersuchungsgegenstand macht“ (Sturgeon 2001: 9). In zahlreichen Fallstudien konnte so gezeigt werden, „wie sich Unternehmenspraktiken in einem Teil der Welt auf Entwicklungsprozesse in einem anderen Teil der Welt auswirken“ (Selwyn 2016b: 4).

Das beschriebene Governance-Verständnis ist allerdings insofern politizistisch, als es dazu tendiert, kapitalistische Produktions- und Ausbeutungsbeziehungen auszuklammern und die politische Ökonomie der ungleichen Entwicklung auf eine Frage der Machtverhältnisse zwischen Unternehmen zu reduzieren. Die Erklärung der Steuerungsmacht ist zudem im Prinzip tautologisch: Macht entsteht aus der Monopolisierung von Innovationen und knappen Ressourcen – die Kontrolle über knappe Ressourcen wiederum ist ein Ergebnis von Macht. Unternehmensmacht wird so vorausgesetzt, anstatt sie in Bezug zu den gesellschaftlichen Produktionsverhältnissen zu erklären.

Globale Wertschöpfungsketten und Upgrading als Entwicklungsparadigma

In den 2000er Jahren wurde der Ansatz unter dem Namen „Globale Wertschöpfungsketten“ weiter verändert – nun explizit mit dem Ziel, „Globalisierungsgewinne“ zu verteilen (Gereffi und Kaplinsky 2001) und politischen Entscheidungsträgern zu helfen, Instrumente für „Aufwertung und wirtschaftliche Entwicklung, die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Armutsbekämpfung“ (Gereffi

et al. 2005: 79) zu entwickeln. „Mit solchen Instrumenten, so unsere Überlegung, könnten Interventionen zur Aufwertung der Position lokaler Arbeitnehmer, Firmen und Industrien innerhalb globaler Produktionssysteme effektiver gestaltet werden.“ (Sturgeon 2009: 112) Die theoretischen Wurzeln der Warenkettenforschung wurden nun weitgehend durch internationale Business- und Managementliteratur und Transaktionskostenökonomik ersetzt (Bair 2009, Bernhold 2019).

Eine neue Governance-Typologie zielt nun nicht mehr darauf ab, Unternehmensmacht im Sinne der profitorientierten Steuerung ganzer GWK zu untersuchen. Sie soll eher die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten fassen, um zu verstehen, „wie Industrien innerhalb bestimmter Orte funktionieren“ (Sturgeon 2001: 10) und welche Entwicklungsperspektiven sich daraus ergeben. Governance könne verschiedene Formen annehmen und von unterschiedlichen Graden an Machtasymmetrie geprägt sein: Neben rein preisbestimmten Marktbeziehungen gebe es *modulare* Beziehungen, „in denen komplexe Informationen über die Transaktion kodifiziert und oft digitalisiert werden, bevor sie an hochkompetente Lieferanten weitergegeben werden“, *relationale* Beziehungen, in denen Käufer und Zulieferer „implizites Wissen“ tauschen und *kaptive* Beziehungen, in denen Zulieferer wenig Kompetenzen haben (Sturgeon 2009: 118f.)⁸. Wenn letzteres der Fall ist, so die Annahme, sind Machtungleichgewichte höher.⁹

Das analytische Interesse der Kettenforschung verlagerte sich damit noch einmal weiter weg von einem ganzheitlichen Verständnis der globalen politischen Ökonomie, hin zum „Mikroziel des industriellen Upgrading“ (Bair 2005: 153). Unter Upgrading werden dabei gemeinhin Aufwertungsprozesse gefasst, mit denen Unternehmen oder Regionen und auch Beschäftigte in „relativ hochwertige, nachhaltige Nischen“ (Gereffi et al. 2001: 5) aufsteigen – vor allem durch neu erlernte Kompetenzen und Innovationen. Kaplinsky und Morris (2001: 38) haben verschiedene Upgrading-Pfade identifiziert, auf die sich die Mainstream-GWK-Forschung gemeinhin bezieht. Neben der Aufwertung von Prozessen oder Produkten nennen sie das Upgrading von Funktionen innerhalb einer Wertschöpfungskette (wenn Unternehmen neue Tätigkeiten übernehmen und etwa Agrarprodukte weiterverarbeiten) und das Aufsteigen in neue Wertschöpfungsketten. Als „neues Entwicklungsparadigma“, so Gereffi und Fernandez-Stark

⁸ Im Gegensatz zur Unterscheidung zwischen produzenten- und käufergesteuerter Governance, die sich auf die gesamte Kette bezieht, ist hier die Mikroebene der Governance-Beziehungen zwischen einzelnen Unternehmen gemeint. Diese Governance-Typologie wurde später ergänzt. Ponte und Gibbon (2005: 3) haben etwa die Mesoebene hinzugefügt, auf der die Teilnahme an GWK durch Konventionen, normative Rahmen und Standards reguliert werde.

⁹ Die Annahme einer Kausalbeziehung zwischen den Governance-Typen und Machtasymmetrien greift zu kurz. Die GWK-Forschung geht davon aus, dass die Governance-Form vom institutionellen Kontext, der Komplexität von Transaktionen sowie der Fähigkeit der Lieferanten, die Anforderungen der Käufer zu erfüllen, abhängt. Beziehungen können jedoch „über den Preis geregelt“ (Sturgeon 2009: 118) und dennoch Ausbeutungsbeziehungen sein. Man denke etwa an den Kauf von Arbeitskraft (zum Marktpreis), die im kapitalistischen Produktionsprozess angewendet wird, der zugleich Ausbeutungsprozess ist – oder an Beziehungen zwischen Unternehmen, die nicht aufgrund von Kompetenzmangel, sondern aufgrund von Kapitalkonzentration ungleich sind.

(2016) sei Upgrading hin zu einer hochwertigen, technologie-, qualifikations- und wissensintensiven Produktion in allen Branchen möglich (siehe Bernhold 2019 für eine ausführliche Kritik) – und es sei ein Sprungbrett für wirtschaftliche und soziale Entwicklung (Gereffi und Fernandez-Stark 2016: 6).¹⁰

In den meisten Studien wird allerdings eingeräumt, dass Upgrading kein gradliniger Prozess ist. Beispielsweise wurde argumentiert, dass räumlich-spezifische Governance-Dynamiken auch „Downgrading“ zur Folge haben können, dass Upgrading-Erfolge mitunter von kurzer Dauer sind und dass sie tendenziell geographisch auf alte und neue Zentren – etwa China – beschränkt sind (Gereffi 2014, Humphrey 2004). Dennoch geht die Mainstream-Forschung davon aus, dass aus Analysen der Bedingungen, unter denen Unternehmen und Länder in globale Ketten integriert sind, grundsätzlich Upgrading-Strategien abgeleitet werden können.

Dieses zumindest implizite Versprechen, dass unter kapitalistischen Bedingungen für Alle ein Weg der wirtschaftlichen Entwicklung gesucht werden kann – wenn die richtigen institutionellen Voraussetzungen gegeben sind –, ist bereits in sich widersprüchlich. Denn Upgrading ist per Definition kompetitiv, geht es doch um die relative Verbesserung der Wettbewerbsposition von Unternehmen oder Ländern: „Nachhaltiges Einkommenswachstum erfordert die Fähigkeit, sich vor der Konkurrenz zu schützen.“ (Kaplinsky und Morris 2001: 76) Insbesondere in politikorientierten Studien wird aber ausgeklammert, dass Upgrading – auch aus GWK-Perspektive – nicht für Alle möglich sein kann.

Zusammengefasst sieht die Mainstream-Forschung der 2000er Jahre in globalen Wertschöpfungsketten „Gelegenheitsstrukturen“ (Bair 2009: 29) für kapitalistische Entwicklung. Anders als in der WSA, die den Aufstieg der einen nur auf Kosten der anderen für möglich hält, wird ungleiche Entwicklung hier nicht als Teil der DNA des Kapitalismus analysiert. Vielmehr wird sie im Sinne einer ungleichen Verteilung von Aufstiegschancen verstanden, die zumindest potenziell durch das Erreichen von Wettbewerbszielen und durch die Unterstützung von „Unternehmen in Entwicklungsländern“ (Gereffi und Kaplinsky 2001: 2) verändert werden kann. In der Annahme von ökonomischen Aufstiegsmöglichkeiten und damit einhergehenden sozialen Verbesserungen etwa für Beschäftigte ähnelt dieses Upgrading-Paradigma modernisierungstheoretischen Annahmen. Wenngleich die Politikvorschläge stärker auf „maßgeschneiderte Lösungen“ in einzelnen GWK zielen (Werner et al. 2014: 1239), bleibt es bei der Suche nach technokratischen Lösungen für sozioökonomische Probleme. Was die Akteure betrifft, die ökonomische und soziale Entwicklung voranbringen können, hat sich die GWK-Literatur zunächst vor allem auf Unternehmen, staatliche Akteure sowie Entwicklungsinstitutionen bezogen. Kapitalinteressen und die Frage, was etwa passiert, wenn Unternehmen nicht bereit sind, ihr Verhalten zu ändern, wurden in diesem Zusammenhang weitgehend ausgeklammert. Werner

¹⁰ Im *World Development Report* (Weltbank 2020) werden Machtverhältnisse dann gänzlich ausgeklammert. Upgrading wird hier als Spezialisierungsprozess (im Sinne komparativer Vorteile) dargestellt, von dem sowohl Zulieferer als auch *Lead Firms* profitieren – trotz zahlreicher im Bericht sogar genannter Daten, die das Gegenteil zeigen (siehe Selwyn und Leyden 2021 für eine Kritik).

et al. (2014) argumentieren deshalb, die GWK-Forschung habe Instrumente einer kritischen Theorie der globalen politischen Ökonomie vereinnahmt und den Glauben an eine kapitalgesteuerte Entwicklung zum Nutzen aller gestärkt.

Eine Agenda für soziales Upgrading?

Die Mainstream-GWK-Forschung wurde in den vergangenen Jahren vielfach angefochten und konzeptionell verändert.¹¹ Aus unterschiedlichen Perspektiven wurde kritisiert, sie sei „blind gegenüber Arbeit“ und Ausbeutungsverhältnissen (Taylor 2007: 529, siehe Selwyn 2013). Tatsächlich kommt produktive Arbeit in der Beschreibung von Wertschöpfungsketten selten vor – Arbeiterinnen werden meist bloß als „Inputfaktoren“ erwähnt (siehe Gereffi und Fernandez-Stark 2016: 8, Kaplinsky und Morris 2001: 4ff.), oder im Rahmen der Annahme, ökonomisches Upgrading führe zu mehr und besseren Jobs. Sie erscheinen so als Nutznießer kapitalgesteuerter Entwicklungsstrategien – obwohl die Einbindung in globale Wertschöpfungsketten in der Realität oft mit gesteigerter Ausbeutung und Armut einhergeht (Selwyn und Leyden 2021).

So haben Knorringa und Pegler (2006, neben vielen anderen) gezeigt, dass GWK-Entwicklungsstrategien real nur wenigen Beschäftigten zugutekommen. Für die meisten Menschen gehen sie vielmehr mit Verelendungsprozessen und negativen Auswirkungen auf Löhne und Arbeitsbedingungen einher (vgl. Bernhardt und Milberg 2011). Solche Diagnosen wurden alsbald auch von Autoren geteilt, die das Upgrading-Paradigma mit entwickelt hatten (Barrientos et al. 2011): Upgrading berge für Unternehmen und Beschäftigte nicht nur Chancen, sondern auch Risiken – abhängig etwa von den Anforderungen der *Lead Firms*, internationalen Standards oder dem Wettbewerbsdruck (Gereffi und Luo 2014).

Während die Weltbank (2020) an der Trickle-Down-These festhält, haben andere Autorinnen das Konzept „Soziales Upgrading“ eingeführt, das auf eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen und Löhne, Geschlechtergerechtigkeit, das Recht auf gewerkschaftliche Organisierung und andere soziale Errungenschaften abzielt. Anstatt diese einfach als Resultat wirtschaftlicher Entwicklung vorauszusetzen, müsse untersucht werden, unter welchen Bedingungen sie im Rahmen von Upgrading-Strategien erreichbar seien (Barrientos et al. 2011, Gereffi 2014, Lee et al. 2011). Dabei müsse etwa berücksichtigt werden, dass Unternehmen und Regionen auf-, aber auch absteigen können (Barrientos 2019), oder dass der Druck, den *Lead Firms* auf Zulieferer ausüben, an Beschäftigte weitergegeben wird (vgl. Flecker 2021: 149f.).

Gleichwohl gehen Barrientos et al. (2011: 320) davon aus, dass Wege gefunden werden können, um die Position „von Unternehmen und Beschäftigten gleichermaßen zu verbessern“ und soziale Aufwertung im Sinne der ILO-Agenda für menschenwürdige Arbeit zu sichern (Barrientos 2007). Gereffi und Luo (2014: 19) zufolge können solche Win-Win-Szenarien am ehesten durch öffentlich-

¹¹ Siehe Bernhold (2019) für eine ausführliche Diskussion verschiedener Ansätze – etwa unter dem Label „Globale Produktionsnetzwerke“ –, die hier nicht behandelt werden können.

private-zivilgesellschaftliche Partnerschaften („public-private-civil society partnerships“) erreicht werden, an denen neben Unternehmen und staatlichen Akteuren etwa die ILO, Wirtschaftsverbände, Verbraucherverbände, Beschäftigte und Gewerkschaften beteiligt sein können (siehe Barrientos et al. 2011). Auch wenn Gewerkschaften in dieser Debatte als wichtige Akteure anerkannt werden, wird soziales Upgrading somit an eine sozialpartnerschaftliche Zusammenarbeit mit Unternehmen geknüpft – materielle Zugeständnisse müssten demnach nicht zwangsläufig gegen Kapitalinteressen erkämpft werden.

In marxistischen Debatten hingegen wurde Upgrading als neues Entwicklungsparadigma auch hinsichtlich der Vorstellung davon, wie Arbeiterinnen in globalen Wertschöpfungsketten ihre Position verbessern können, grundsätzlicher kritisiert. So hinterfragen etwa Selwyn (2016b) und Suwandi (2019) die Annahme, Niedriglöhne und schlechte Arbeitsbedingungen lägen maßgeblich an der Beschäftigung in Kettengliedern mit geringer Produktivität und niedrigen Kompetenzen begründet oder hätten ihren Ursprung vor allem in der Macht von Lead Firms. Das systemische Kapitalinteresse an der Aneignung eines möglichst großen Teils des von Arbeitern produzierten Mehrwerts wird dabei ebenso ausgeklammert wie die Tatsache, dass – auch in peripheren Regionen – Arbeit in hochproduktiven Industrien (etwa in der Elektro- oder Automobilindustrie) geleistet und mit Hungerlöhnen bezahlt wird. Wenngleich die Agenda für Soziales Upgrading also die zum Teil verheerenden Auswirkungen real existierender GWK-Entwicklung für Beschäftigte aufgegriffen hat, „identifiziert sie nicht die Wurzeln solcher Prozesse“ (Selwyn 2016b: 5) und ist daher „nur bedingt in der Lage, die Existenz von unwürdiger Arbeit zu erklären“ (Selwyn 2013: 75).

Entsprechend ist auch die Idee, soziale Verbesserungen entlang von Wertschöpfungsketten durch breite Sozialpartnerschaften zu erreichen, „etwas naiv“ (Selwyn 2012: 7): Erstens, weil sie kapitalistische Staaten als neutrale Akteure betrachtet; zweitens, weil sie die Kooperation der Unternehmen voraussetzt, ohne zu reflektieren, dass und warum die Kapitalseite feindselig auf Versuche organisierter Arbeiterinnen reagiert, für die eigenen Interessen zu kämpfen (ebd., siehe Bernhold 2022).

Die mit dem Mainstream-GWK-Ansatz einhergehenden theoretischen Probleme können daher nicht durch das bloße Ergänzen einer Agenda für soziales Upgrading behoben werden. Campling et al. (2016) haben deshalb dafür plädiert, die Analyse von Warenketten (wieder) auf die Füße einer ganzheitlichen, sozialrelationalen Kapitalismusanalyse zu stellen (siehe Bernhold 2019), auch um zu untersuchen, unter welchen Bedingungen Arbeiter in verschiedenen Teilen globaler Warenketten für ihre Interessen kämpfen können (Selwyn 2017).

Literatur

- Arrighi, G. (1990): The Developmentalist Illusion. In: Martin, W.G. (Hg.): *Semiperipheral States in the World-Economy*, Westport, 11-42.
- Arrighi, G. & Drangel, J. (1986): The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10, 9-74.

- Bair, J. (2005): Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. *Competition & Change*, 9 (2), 153-180.
- Bair, J. (2009): Global Commodity Chains: Genealogy and Review. In: Dies. (Hg.): *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford, 1-34.
- Barrientos, S. (2007): Global Production Systems and Decent Work. Working Paper No. 77. ILO, Genf.
- Barrientos, S. (2019): Gender and Work in Global Value Chains. Cambridge.
- 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.
- Bernhardt, T. & Milberg, W. (2011): Does Economic Upgrading Generate Social Upgrading? Insights from the Horticulture, Apparel, Mobile Phones and Tourism Sector. Capturing the Gains Working Paper 7.
- Bernhold, C. (2019): Upgrading and Uneven Development. On Corporate Strategies and Class Dynamics in Argentinian Grain and Oilseed Value Chains. [Doktorarbeit]. Universität Zürich.
- Bernhold, C. (2022, im Erscheinen): Social Partners for Social Upgrading? On Corporate Strategies in Argentinian Agro-Industrial Value Chains. *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft*.
- Campling, L. et al. (2016): Class Dynamics of Development: A Methodological Note. *Third World Quarterly*, 37 (10), pp. 1745-1767.
- Daviron, B. & Gibbon, P. (2002): Global Commodity Chains and African Export Agriculture. *Journal of Agrarian Change*, 2 (2), 137-161.
- Dolan, C. & Humphrey, J. (2000): Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticultural Industry. *Journal of Development Studies*, 37 (2), 147-176.
- Flecker, J. (2021): Die Qualität der Arbeit in dynamischen Ketten und Netzen. Wie ist soziale Aufwertung möglich? Fischer, K., Reiner, C., Staritz, C. (Hg.): *Globale Warenketten und Ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien, 149-166.
- Fischer, K. & Reiner, C. (2012): Globale Warenketten: Analysen zur Geographie der Wertschöpfung. In: *Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung*, 89, 27-44.
- Fischer, K.; Reiner, C. & Staritz, C. (2021): Globale Warenketten und Ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur. Wien.
- Gereffi, G. (1994): The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Hg.): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, 95-122.
- Gereffi, G. (1996): Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries. *Competition & Change*, 4, 427-439.
- Gereffi, G. (2014): Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World. *Review of International Political Economy*, 21 (1), 9-37.
- Gereffi, G. & Fernandez-Stark, K. (2016): *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham: Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness.

- Gereffi, G.; Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005): The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12 (1), 78-104.
- Gereffi, G. & Kaplinsky, R. (Hg.) (2001): *The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalisation*. Institute of Development Studies (IDS), Sussex.
- Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport.
- Gereffi, G.; Korzeniewicz, M. & Korzeniewicz, R. (1994): Introduction: Global Commodity Chains. In: Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Hg.): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, 1-14.
- Gereffi, G. & Luo, X. (2014): *Risks and Opportunities of Participation in GVCs*. Policy Research Working Paper. World Bank.
- Hadjimichalis, C. (1984): The Geographical Transfer of Value: Notes on the Spatiality of Capitalism. *Environment and Planning D*, 2, 329-345.
- Hopkins, T. & Wallerstein, I. (1977): Patterns of Development of the Modern World-System. *Review (Fernand Braudel Center)*, 1 (2), 111-145.
- Hopkins, T. & Wallerstein, I. (1982): Structural Transformations of the World-Economy. In: Dies. (Hg.): *World-Systems Analysis. Theory and Methodology*, London, 121-142.
- Hopkins, T. & Wallerstein, I. (1986): Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10 (1), 157-170.
- Hopkins, T. & Wallerstein, I. (1994): Commodity Chains: Construct and Research. In: Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Hg.): *Commodity chains and global capitalism*, Westport, 17-20.
- Humphrey, J. (2004): *Upgrading in Global Value Chains*. Working Paper No. 28. ILO, Genf.
- Kaplinsky, R. (2000): Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *The Journal of Development Studies*, 37 (2), 117-146.
- Knorringa, P. & Pegler, L. (2006): Globalisation, Firm Upgrading and Impacts on Labour. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 97 (5), 470-479.
- Komlosy, A. (2021): Zyklen der Globalisierung: Textile Güterketten im historischen Wandel. In: Fischer, K.; Reiner, C. & Staritz, C. (Hg.): *Globale Warenketten und Ungleiche Entwicklung. Arbeit, Kapital, Konsum, Natur*. Wien, 99-117.
- Lee, N. & Cason, J. (1994): Automobile Commodity Chains in the NICs: A Comparison of South Korea, Mexico, and Brazil. In: Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Hg.): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, 223-243.
- Lee, J.; Gereffi, G. & Barrientos, S. (2011): Global value chains, Upgrading and Poverty Reduction. *Capturing the Gains Briefing Note*, 3. <https://ssrn.com/abstract=1990232> (18.01.2022).
- Parnreiter, C. (2011): Städte, Warenketten und die ungleiche Geographie der Weltwirtschaft. In: Belina, B. et al (Hg.): *Urbane Differenzen. Disparitäten innerhalb und zwischen Städten*, Münster, 186-206.
- Parnreiter, C. (2013): 20 Jahre NAFTA. Mexikos gescheitertes upgrading in globalen Güterketten. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 57 (4), 216-236.
- Schumpeter, J. (2003 [1943]): *Capitalism, Socialism & Democracy*. London.

- Selwyn, B. (2012): *Workers, State and Development in Brazil. Powers of Labour, Chains of Value*. Manchester.
- Selwyn, B. (2013): Social Upgrading and Labour in Global Production Networks: A Critique and an Alternative Conception. *Competition and Change*, 17 (1), 75-90.
- Selwyn, B. (2016a): Global Value Chains and Human Development: A Class-relational Framework. In: *Third World Quarterly*, 37 (10), pp. 1768-1786.
- Selwyn, B. (2016b): *Global Value Chains or Global Poverty Chains? A new research agenda*. CGPE Working Paper Series. Brighton: University of Sussex.
- Selwyn, B. & Leyden, D. (2021): Oligopoly-driven development: The World Bank's *Trading for Development in the Age of Global Value Chains* in perspective. *Competition & Change*, 0(0), 1-23.
- Silver, B. (2003): *Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization since 1870*. Cambridge.
- Sturgeon, T. (2001): How Do We Define Value Chains and Production Networks? In: Gereffi, G. & Kaplinsky, R. (Hg.): *The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalisation*. Institute of Development Studies (IDS), Sussex, 9-18.
- Sturgeon, T. (2009): From Commodity Chains to Value Chains. In: Bair, J. (Hg.): *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford, 110-135.
- Suwandi, I. (2019): *Value Chains: The New Economic Imperialism*. New York.
- Taglioni, D. & Winkler, D. (2016): *Making Global Value Chains Work for Development*. Trade and Development Series. World Bank.
- Taylor, M. (2007): Rethinking the Global Production of Uneven Development. *Globalizations*, 4 (4), 529-542.
- Wallerstein, I. (1988): The Bourgeois(ie) as Concept and Reality. *New Left Review*, 167, 91-106.
- Wallerstein, I. (1994): Development. Lodestar or Illusion? In: Sklair, L. (Hg.): *Capitalism and Development*, London, 3-20.
- Wallerstein, I. (2000a): *The Essential Wallerstein*. New York: The New Press.
- Wallerstein, I. (2000b): Introduction to Special Issue on Commodity Chains in the World Economy, 1590-1790. *Review (Fernand Braudel Center)*, 23 (1), 1-13.
- Wallerstein, I. (2004): Das moderne Weltssystem I – Die Anfänge kapitalistischer Landwirtschaft und die europäische Weltökonomie im 16. Jahrhundert. Wien.
- Wallerstein, I. (2009a): Crisis of the Capitalist System: Where Do We Go from Here? *Monthly Review Online*. <https://mronline.org/2009/11/12/crisis-of-the-capitalist-system-where-do-we-go-from-here/> (18.01.2021).
- Wallerstein, I. (2009b): Protection Networks and Commodity Chains in the Capitalist World-Economy. In: Bair, J. (Hg.): *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford, 83-89.
- Weltbank (2020): *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC.
- Werner, M.; Bair, J. & Fernandez, V. (2014): Linking Up to Development? Global Value Chains and the Making of a Post-Washington Consensus. *Development and Change*, 45 (6), 1219-1247.