

Christoph Scherrer

Globale Produktionsnetzwerke – eine gramscianische Perspektive

„Machttheorie oder Werttheorie“ so betitelte Michael Wendl (2013) seine Kritik an Klaus Dörres Landnahmethese und beantwortete seine rhetorische Frage mit einem Plädoyer für die Werttheorie. Zwar werde ich im Folgenden Machtbeziehungen in den globalen Produktionsnetzwerken bzw. Ausbeutungsketten aus gramscianischer Perspektive analysieren, doch will ich beide Theoriestränge nicht gegeneinander ausspielen. Michael Heinrichs Argument, dass der eigentliche Kern der Marxschen Arbeitswertlehre die Darstellung der spezifisch gesellschaftlichen Form der Arbeit ist (1999: 208) halte ich für überzeugend. Arbeitswert und Mehrwert seien keine empirischen Kategorien. Ich werde deshalb kurz auf die Probleme eines werttheoretischen, empirisch argumentierenden Zugangs zum Thema „ungleicher Tausch“ eingehen, der gerade eine Renaissance erlebt (z.B. Féliz 2021; Fischer 2020).

Bisher fokussiert die Analyse der Machtverhältnisse in Produktionsnetzwerken hauptsächlich auf dyadische Beziehungen, d.h. auf die Interaktion zwischen Betrieben. Aus dyadischer Sicht beruht die Macht der diese Produktionsnetzwerke beherrschenden Konzerne (im Folgenden als transnationale Konzerne, TNK, bezeichnet) auf ihrer oligopolistischen Marktstellung. Diese Sichtweise erklärt jedoch nicht, wie die Stellung der TNK auf dem Markt und der Markt selbst zustande gekommen sind.

Da in globalen Produktionsnetzwerken eine Vielzahl von Akteuren beteiligt ist, ist die Beziehung zwischen zwei Akteuren in ein komplexes Netz von Institutionen eingebettet. Der soziologische Institutionalismus macht uns auf regulative, normative und kognitive Institutionen aufmerksam, die die Interaktionen innerhalb der globalen Produktionsnetzwerke prägen. Die Stärke der institutionalistischen Perspektive liegt allerdings nicht unbedingt in einem Verständnis des Wandels, insbesondere des endogenen Wandels (Scott 1981: 187). Eine fruchtbarere Konzeptualisierung von Struktur und Handeln scheint der gramscianische theoretische Rahmen zu bieten. Er ermöglicht die Integration vieler Erkenntnisse aus der dyadischen und institutionalistischen Perspektive, während seine Betonung kollektiver Akteure das Verständnis für die Entstehung, Reproduktion und den Niedergang von Institutionen verbessert. Der Gramscianismus ist auch aufmerksamer gegenüber Fragen der Macht. Seine Anwendung auf die internationale Ebene, der sogenannte neo-gramscianische Ansatz (Cox 1987; Gill 1993), eignet sich gut für die Analyse von Produktionssystemen in ihrer globalen Dimension.

Der Rest dieses Artikels ist wie folgt aufgebaut. Nach der Problematisierung der empirischen Bestimmung des „ungleichen Tauschs“ folgt ein kurzer Überblick über wichtige gramscianische Konzepte sowie eine Skizze der Dynamik des neoliberalen historischen Blocks, in den die globalen Produktionsnetzwerke eingebettet sind. Dann werde ich mich der Schlüsselrolle zuwenden, die das Fi-

nanzwesen an der aktuellen Schnittstelle spielt, und ich werde mit einer Reflexion über die Auswirkungen der Existenz des neoliberalen historischen Blocks auf eine Agenda des Wandels enden.

Der „ungleiche Tausch“ und das Wertgesetz

In der marxischen Lehre wird der Tauschwert einer Ware durch die durchschnittlich gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit bestimmt. Wird eine Ware angeboten, zu deren Herstellung überdurchschnittlich viel Arbeitszeit verbraucht wurde, so wird die zu viel geleistete Arbeitszeit im Tausch nicht „wertgeschätzt“, sprich gesellschaftlich nicht validiert. Wer eignet sich diese überschüssige Arbeitszeit an? Der herstellende Kapitalist, falls es ihm gelingt, einen geringeren Lohn als die Konkurrenz zu zahlen, falls nicht, wird er mit diesem Produkt nicht mehr lange am Markt bestehen können. Arbeit ist allerdings nicht gleich Arbeit. Manche Arbeit erfordert einen hohen Vorlauf an Qualifizierung und ihr konkreter Beitrag zum Produkt lässt sich schwer quantifizieren. Für die empirische Überprüfung des Wertgesetzes stellt dies eine bisher nicht überwindbare Hürde dar (Brentel 1989: 138–153).

Diese Hürde wird noch höher, wenn der Einsatz an Gebäuden, Maschinen und „immateriellen Werten“ (der Begriff der bürgerlichen Ökonomie für den Wert der Patente, der Markenrechte und der Reputation) mit bedacht wird. In der marxischen Lehre geht das aufgewendete „fixe“ Kapital in den Produktionspreis ein, für den der herstellende Kapitalist seine Ware verkaufen will. Wie viel vom physischen und immateriellen Kapitalstock in den Produktionspreis einfließt, ist allerdings von einer Größe abhängig, die a priori nicht bekannt ist, nämlich wie hoch die Ausbringungsmenge während der „moralischen“ Lebenszeit dieses Kapitalstocks sein wird. Bereits Marx wies darauf hin, dass die Verwertungszeit, der Verschleiß des Kapitalstocks, nicht allein von seiner physischen Dauerhaftigkeit abhängt, sondern vor allem vom technischen Fortschritt.

Weiterhin wird in der marxischen Lehre der Produktionspreis noch vom Profitratenausgleich beeinflusst. Im idealen Modell des ungehinderten Flusses vom Kapital wird das Anlage suchende Kapital dorthin fließen, wo jeweils der höchste Profit erzielt wird. Da sich die Profitrate auf das eingesetzte Kapital bezieht, wird der Produktionspreis einer Ware, die mit überdurchschnittlicher organischer Zusammensetzung des Kapitals hergestellt wird, höher ausfallen als von der Ware, die mit unterdurchschnittlicher organischer Zusammensetzung produziert wird. Entsprechend fände ein Werttransfer vom Unternehmen mit unterdurchschnittlicher organischer Zusammensetzung des Kapitals zu denen mit einer überdurchschnittlichen Zusammensetzung statt.

Inwieweit ein solcher Profitratenausgleich in einer Ökonomie mit marktbeherrschenden Unternehmen (im marxistischen Diktum „Monopole“) stattfindet, ist recht umstritten (Binus 2012; Krüger 2010: 138). In der Literatur zum „ungleichen Tausch“ wird allerdings, nicht unähnlich der Neoklassik, zumeist weder der Zeitraum des Ausgleichs thematisiert noch inwieweit sich die Spannweite zwischen dem höchsten und niedrigsten Wert verändert. Dabei spielt für die Eigentümer, die

Manager (und manchmal auch für die Beschäftigten) und die steuererhebenden Körperschaften durchaus eine Rolle, ob nach einem halben Jahr oder nach zehn Jahren die überdurchschnittliche Profitrate auf den Durchschnitt gesunken ist. Patentgeschützte Unternehmen (z.B. Microsoft), Unternehmen deren Geschäftserfolg auf Netzwerkexternalitäten beruht (z.B. Google) und US-amerikanische Investmentbanken (z.B. Goldman Sachs) weisen für lange Zeiträume eine höhere Profitrate aus als die Masse der anderen Unternehmen, auch wenn ihre marktbeherrschende Stellung nicht unangefochten bleibt und sie diese auch tatsächlich verlieren können. Im Falle, dass die Spannweite der Profitraten sich nicht verändert, auch wenn der Durchschnitt sich verändert, kann zwar ein Profitratenausgleich zwischen einzelnen Unternehmen stattgefunden haben, dafür hätten dann aber andere Unternehmen neue Monopolstellungen einnehmen können. Gesamtgesellschaftlich hätte allerdings kein Ausgleich stattgefunden. Wenn also ein Profitratenausgleich eher weniger wahrscheinlich ist, dann wird die eindeutige Bestimmung des Produktionspreises hinfällig. Zudem ist die Durchschnittsprofitrate nicht unmittelbar beobachtbar, allenfalls mittels diverser statistischer Indikatoren fassbar (Altvater et al. 1976).

Wenn die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit tauschwertbestimmend sein soll, dann stellt sich zudem die Frage, welche Gesellschaft gemeint ist. Zwar überwinden die heutigen globalen Produktionsnetzwerke die nationalen Grenzen, doch weiterhin wirken die Nationalstaaten nicht nur mit ihren Arbeits- und Sozialgesetzen, sondern auch mit ihren industrie-, wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen entscheidend auf ihr jeweiliges Arbeits- und Kapitalverhältnis ein. Mithin hat sich das Diktum von Elmar Altvater, dass der marxische Begriff „gesellschaftliche Arbeit ... jenseits der Grenzen der jeweiligen Gesellschaft seinen ökonomischen Sinn verliert“ (Altvater 1985: 125), noch nicht überholt. Zudem kritisierte Altvater im gleichen Aufsatz den Fokus auf den „ungleichen Tausch“ von Waren ohne Berücksichtigung der monetären Sphäre. Im heutigen finanzialisierten Kapitalismus wiegt diese Kritik umso schwerer. Aber bereits zuvor erfolgte die Anerkennung der vom individuellen Produzenten privat verausgabten konkreten Arbeitszeit mittels des Geldes (Heinrich 1999: 219) – sprich, der empirischen Anwendung der Marxschen Werttheorie auf globale Produktionsnetzwerke sind deutliche Grenzen gesetzt.

Nichtsdestoweniger ist die Werttheorie insofern wertvoll, als sie das Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit offenlegt, denn „unter der Form des Lohns erscheint die gesamte Arbeit des Arbeiters als bezahlte Arbeit, die Ausbeutung wird unsichtbar“ (Heinrich 1999: 307). Der Begriff der Ausbeutung sollte allerdings für das Verhältnis von Kapital zu Arbeit (inklusive kleinbäuerliche Betriebe) reserviert bleiben.

Gramscianische Schlüsselkonzepte: Hegemonie, Transformismus und historischer Block

Unter den Schlüsselbegriffen des Gramscianismus nimmt der Begriff der Hegemonie eine herausragende Stellung ein. Hegemonie wird ausgeübt, wenn sie

erreicht werden kann, um Partikularinteressen weitgehend zu universalisieren und mit staatlichem Zwang zu schützen (Gramsci, Gefängnishefte, H. 6, § 88, 783). Das gramscianische Konzept der Hegemonie umfasst bekanntlich neben dem Zwang auch die Dimension der Zustimmung. Damit eröffnet es Raum für den Diskurs als wichtigen Teil jeder Erklärung sozialer Machtverhältnisse. Eine gramscianische Perspektive bleibt nicht auf der Ebene der Analyse der in der Debatte verwendeten Wissensrahmen (vgl. Boin et al. 2009); sie fragt auch nach den anderen Machtquellen der Akteur*innen im Feld, beispielsweise inwiefern sie strategische Positionen im Akkumulationsprozess (z.B. als Kapitalgeber) und im institutionellen Gefüge (z.B. im Staat) einer gegebenen Gesellschaft einnehmen.

In der Gramsci'schen Denkweise ist die Ideologie zwar eine relativ kohärente Artikulation von Bedeutung, die die Identitäten und Interessen der Menschen formt, doch ihre Wirkung wird durch den gesunden Menschenverstand der Menschen vermittelt. Dieser gesunde Menschenverstand wird durch frühere ideologische Appelle, lokale Traditionen und Alltagserfahrungen geprägt. Mit anderen Worten, er ist nicht kohärent und lässt daher Raum für Widerstand (Crehan 2016).

Ein weiteres Konzept von Gramsci ist der „historische Block“. Er bezieht sich auf einen Zeitraum auf nationaler oder internationaler Ebene, in dem Ideen, Politik, Ethik und die sozialen Beziehungen, die sich aus den materiellen Produktionsbedingungen ergeben, miteinander verwoben sind. Eine hegemoniale Klasse in einem Staat oder mit einem Staat (oder Staaten) auf internationaler Ebene hält „den Zusammenhalt und die Identität innerhalb des Blocks durch die Verbreitung einer gemeinsamen Kultur aufrecht“ (Martin 2002: 364; Übersetzung ChS). Neue historische Blöcke können durch Verschiebungen in den Akkumulationsstrategien und dem damit einhergehenden Aufstieg neuer dominanter Kapitalfraktionen sowie durch gegenhegemoniale Kämpfe der untergeordneten Klassen entstehen.

Der neoliberale historische Block – Voraussetzung globaler Produktionsnetzwerke

In den 1960er und 1970er Jahren stellten die lateinamerikanischen und viele andere neue unabhängige Staaten die liberale Welt nach dem Zweiten Weltkrieg in Frage. Unter dem Slogan einer „Neuen Internationalen Wirtschaftsordnung“ (NIEO) verstaatlichten viele von ihnen Schlüsselindustrien und legten transnationalen Unternehmen Beschränkungen auf (Akinsanya 1980). Durch die Förderung der einheimischen Industrie wollten sie aus der kolonialen Arbeitsteilung ausbrechen, in der ihnen der Platz eines Rohstofflieferanten zugewiesen war (Biel 2000).

Im Zuge der sogenannten lateinamerikanischen Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre drängten die Gläubigerländer, die sich hinter dem Internationalen Währungsfonds (IWF) „versteckten“, diese „aufholenden“ Länder dazu, die Importsubstitutionspolitik zugunsten einer Exportpolitik und der Anziehung ausländischer Direktinvestitionen aufzugeben. Viele der Beschränkungen für transnationale Unternehmen wurden daraufhin aufgehoben (Devlin & French-Davis 1995).

Der Gegenreaktion auf die Neue Internationale Wirtschaftsordnung ging in den Vereinigten Staaten die Mobilisierung des Business Roundtable gegen die Forderungen der Arbeiter- und Umweltbewegung voraus (Ornstein & Elder 1978: 123–154). Das internationale Pendant des Runden Tisches, die Trilaterale Kommission, engagierte organische Intellektuelle wie Samuel Huntington, einen frühen Befürworter der Deregulierung, um über die Unregierbarkeit moderner Demokratien zu schreiben, die auf eine Überlastung der Regierungen durch „populistische“ Forderungen zurückzuführen sei (Crozier et al. 1975).

Die Mittel zur Wiederherstellung der liberalen kapitalistischen Herrschaft beschränkten sich nicht nur auf Ideen und Strukturanpassungsprogramme, sondern schlossen auch militärischen Zwang ein, wie im Falle des Putsches gegen Präsident Allende in Chile 1973. Dem Blut, das bei diesen Repressionsakten geflossen ist, wird in der Literatur über globale Lieferketten nur selten Beachtung geschenkt.

Regulative, normative und kognitive Institutionen des neoliberalen Blocks

Die politische Macht der transnationalen Konzerne beruht also auf der verflochtenen Hegemonie des US-Staates und einer aufstrebenden internationalen Kapitalisten-/Managerklasse (Scherrer 2001). Diese Hegemonie findet ihre institutionelle Form in verschiedenen regulativen, normativen und kognitiven Institutionen (eine Unterscheidung aus dem soziologischen Institutionalismus; s. Scott 2001; DiMaggio & Powell 1983).

Gesetze als regulative Institutionen bilden die Grundlage für autoritative Macht und legitime Machtausübung. Entscheidend für die Machtausübung in Unternehmen sind nationale Verfassungen, die die Unantastbarkeit des Privateigentums festschreiben. Diese Verfassungen geben den Eigentümer*innen die Verfügungsgewalt über ihr Eigentum; daher erhalten ihre Entscheidungen einen autoritativen Charakter und erscheinen legitim. Natürlich bringt das Verfassungsrecht auch gewisse Einschränkungen eigentümerischer Ermessensbefugnisse mit sich, die durch nationale Gesetze, insbesondere Gesellschafts- und Arbeitsgesetze, weiter eingeschränkt werden. Von großer Bedeutung für fokale Unternehmen in globalen Lieferketten ist ihr Status als juristische Person; ein Status, der in der Vergangenheit über einen längeren Zeitraum erkämpft werden musste (Pistor 2020: 85–128). Dieser Status erlaubt es ihnen, mit anderen Firmen und Personen Verträge abzuschließen und zur Durchsetzung ihrer vertraglichen Rechte auf Gerichte zurückzugreifen (Bello et al. 2004: 61).

Im Laufe der Zeit wurden die Eigentumsrechte auf das Eigentum an geistigen Leistungen wie Erfindungen von Produkten, Verfahren und Software (Patente), an Namen (Marken) und an Produktionsgebieten (geografische Angaben für Lebensmittel wie Käse oder Wein) ausgedehnt. Patente, Marken und geografische Angaben schützen die „First Mover“, die technologischen Pioniere, vor Nachahmern. Die „First Mover“ sind traditionell in den formalen Kolonialmächten beheimatet; erst in den letzten Jahren melden einige andere Länder, insbesondere die Volksrepublik China, in großem Umfang Patente und Marken an. Patente stützen

die Macht des fokalen Unternehmens vor allem in produzentengetriebenen Ketten; sie begrenzen den Markteintritt.

Die Befugnisse der Inhaber von Rechten geistigen Eigentums in globalen Lieferketten werden durch internationale Verträge gestärkt. Das 1995 geschlossene „Abkommen über handelsbezogene Aspekte des Rechts des geistigen Eigentums“ (TRIPS) ermöglicht nicht nur die Beschlagnahme von Waren, die nachweislich gegen geistige Eigentumsrechte verstoßen (TRIPS Teil III), sondern auch Handelssanktionen gegen den Staat, der nicht bereit ist, sich an das Abkommen zu halten (TRIPS Teil V; vgl. Panagariya 2004).

Gruppenwerte und -normen stellen normative Institutionen dar, die das menschliche Verhalten durch soziale Verpflichtungen und Erwartungen steuern (Scott, 2001). In der heutigen Geschäftswelt besteht die wichtigste soziale Verpflichtung in der Einhaltung der jeweiligen Gesetze. Es wird jedoch auch akzeptiert, dass Geschäftsleute versuchen, das Gesetz zu ihren Gunsten auszulegen oder Schlupflöcher zu finden, die sie von den Gesetzen ausnehmen (z.B. Bankenregulierung). Die sozialen Normen, die die Organisationskultur prägen, können das Verhalten stärker beeinflussen als Gesetze (Ellickson 1998: 540). Die weit verbreitete Erwartung an das Verhalten von Geschäftsleuten ist, dass sie nach Gewinn streben. Das Ausmaß, in dem das Gewinnstreben Vorrang vor anderen Zielen wie der Sorge um das Wohlergehen der Gemeinschaft hat, ist kontextspezifisch.

Die zunehmenden Forderungen nach gesellschaftlicher Verantwortung haben viele Unternehmen dazu veranlasst, entsprechende Corporate-Social-Responsibility-Abteilungen einzurichten. Allerdings sind diese Anliegen in den meisten Unternehmen noch nicht in den Mittelpunkt gerückt (Schneider 2019). Die Routinen der meisten Einkaufsabteilungen folgen dem uralten Diktum „billig kaufen und teuer verkaufen“. Diese Routinen haben ihre eigene Legitimation, d.h. das Gewicht der Gewohnheit und ihre bewährte Funktionalität. Darüber hinaus werden sie durch entsprechende Anreizsysteme unterstützt und durch den Wettbewerb zwischen Unternehmen verstärkt (vgl. Anner 2019).

Kognitive Institutionen bieten Individuen und Gruppen einen Rahmen für die Bedeutungsgebung von Ereignissen und Umgebungen. Sie leiten das Verhalten der Akteure mit „vorgefertigten Organisationsmodellen und Skripten“ (Scott 2001: 58; Übersetzung ChS). Während normative Institutionen sozial akzeptables Verhalten vorschreiben, „führen kognitive Institutionen zu ‘Reflex’-Handlungen, die tief im Individuum verwurzelt sind und nur schwer überwunden werden können“ (Munir 2002: 1412; Übersetzung ChS).

Auf die Frage nach der Macht von TNK angewandt, drängt sich ein in der Geschäftswelt weit verbreiteter kognitiver Rahmen auf: die technische Rationalität. Die Konzentration auf die effiziente Erreichung eines bestimmten Ziels (d.h. Umsatzsteigerung und Kostensenkung) lässt weniger Raum für Ziele, die nicht so leicht unter das Effizienzdiktat fallen, wie z.B. die Unterstützung der wirtschaftlichen Aufwertung eines Zulieferers (vgl. Fleming & Spicer 2007: 21).

In ihrer Summe laufen diese Institutionen auf das hinaus, was Stephen Gill (1995a) als einen „neuen Konstitutionalismus“ bezeichnet hat. Während der „al-

te“ Konstitutionalismus die Rechte und Freiheiten der Bürger*innen durch den königlichen, autokratischen Staat definierte, schützt der neue Konstitutionalismus die Besitzenden vor dem modernen Staat. Sowohl der demokratische als auch der entwicklungspolitische Staat haben eine expansive Sicht der Eigentumsrechte eingenommen: Sie schließen Verpflichtungen gegenüber dem Gemeinwohl ein. Im Gegensatz dazu nehmen Vertreter*innen des neuen Konstitutionalismus eine engere Sichtweise von Eigentumsrechten ein: Die Interessen von anderen Stakeholdern als den Eigentümer*innen, wie die von Lohnabhängigen, werden ausgeschlossen. Dabei soll verhindert werden, dass zukünftige Regierungen liberale Reformen rückgängig machen. Vergleichbar mit Verfassungsrechten im nationalen Bereich reicht eine einfache Mehrheit nicht aus, um die einmal vereinbarten Rechte des Kapitals in internationalen Abkommen aufzukündigen.

In wirtschaftlicher Hinsicht basiert der neoliberale historische Block auf der wichtigsten kapitalistischen Institution, nämlich dem oligopolistischen Wettbewerb. Während der Großteil der Literatur den Wettbewerb zu Recht als eine wichtige Beschränkung für die Mitglieder eines Produktionsnetzwerks betrachtet (Coe & Yeung 2019), bietet der Wettbewerb fokalen Unternehmen auch Machtmöglichkeiten. Der Wettbewerb zwingt diese einerseits dazu, immer innovativer und/oder kosteneffizienter zu werden. Andererseits liefert es ihnen einen „Vorwand“, um von ihren Zulieferern und Beschäftigten Zugeständnisse zu verlangen, die auf der glaubwürdigen Bedrohung beruhen, die der Wettbewerb für das gesamte Netzwerk darstellt.

Diese neoliberale Hegemonie konnte auf die aktive Zustimmung eines großen Teils der Kapitalisten vieler Länder zählen, da sie ihre Position gegenüber der Arbeit stärkt (Robinson 2004). Der Konsens eines großen Teils der Arbeiterklasse in den reichen Ländern wurde durch eine Konsum- und Selbstverwirklichungsideologie gesichert (Gill 1995b: 401). Die sogenannten Mittelschichten in den Entwicklungsländern schätzen den durch die Liberalisierungspolitik ermöglichten Zugang zu modernen Konsumgütern (vgl. Yi 2020). Im Sinne von Gramsci ist der Konsens der Verbraucher*innen allerdings eher als passiv zu charakterisieren.

Das Finanzkapital treibt die TNKs vor sich her

Selbst die Asienkrise Ende der 1990er Jahre, die einen Großteil der neoliberalen Rezepte in Misskredit brachte, konnte den Prozess der Finanzialisierung nicht aufhalten, d.h. „die zunehmende Rolle von Finanzmotiven, Finanzmärkten, Finanzakteuren und Finanzinstitutionen bei der Funktionsweise der nationalen und internationalen Wirtschaft“ (Epstein 2005: 3; Übersetzung ChS). Das Finanzkapital schöpft den größten Teil des in den Lieferketten erzeugten Profits ab (Foster & McChesney 2017:18).

Die zunehmende Macht der Finanzwelt ging mit „panoptischen“, umfassenden Einblick gewährenden Überwachungsmechanismen einher, die Staaten, Unternehmen und Einzelpersonen Finanzdisziplin auferlegten. Dieser „disziplinierende Neoliberalismus“ (Gill, 1995b) schränkte nicht nur die Möglichkeiten der Staaten ein, Sozialausgaben zu tätigen, sondern hatte auch tiefgreifende Aus-

wirkungen auf die Unternehmen. Die riesigen liquiden Summen, die institutionellen Anlegern zur Verfügung stehen, ermöglichen es ihnen, selbst die größten Unternehmen zu kaufen und so die Kontrolle über Unternehmensentscheidungen zu übernehmen. Dieser „Markt für Unternehmenskontrolle“ zwingt den Aktiengesellschaften Strategien für hohe Börsenbewertungen auf. Die Fokussierung auf die Börsenbewertung wird dadurch verstärkt, dass im Namen der Shareholder-Ideologie die Entlohnung der Führungskräfte an die Börsenperformance gekoppelt wird (Froud et al. 2000). Selbst wenn ein führendes Unternehmen erfolgreich am Markt agiert und daher hochprofitabel ist, wird es diese Gewinne nicht mit den normalen Mitarbeiter*innen oder Lieferanten teilen, sondern mit den Aktionären.

Schlussfolgerung: Fokus auf den neoliberalen historischen Block

Die Entstehung und Reproduktion der Institutionen, die die Macht der transnationalen Konzerne untermauern, wird durch das Aufsetzen der gramscianischen Brille sichtbar. Diese Institutionen sind das Ergebnis von Kämpfen um Hegemonie, die auf dem Zusammenspiel von materiellen Fähigkeiten, Ideen und Institutionen beruhen. Sind diese Institutionen untereinander einigermaßen kohärent, so entsteht ein „historischer Block“. Dessen Existenz hat erhebliche Auswirkungen auf Strategien zur Überwindung des Status quo. Aufgrund der Verflechtung von Schlüsselinstitutionen ist der Versuch, Machtungleichgewichte durch die Veränderung einer bestimmten Institution auszugleichen, wahrscheinlich zum Scheitern verurteilt. Die globale Beschaffung gewann unter dem kapitalistischen neoliberalen historischen Block an Dynamik. Soziale Verantwortung von Unternehmen oder Fair-Trade-Initiativen richten sich an ein viel zu kleines Segment dieses historischen Blocks, als dass sie ihre erklärten Ziele erreichen könnten. Ihre – vielleicht unbeabsichtigte – Funktion besteht darin, als Puffer zu dienen, als Auffangbecken für die Kritik an den derzeitigen Standardgeschäftspraktiken. Dieser „neue Ethizismus“ (Sum 2010: 70) ergänzt den Neoliberalismus, ersetzt ihn aber nicht. Die Konzentration auf die wirtschaftliche Aufwertung durch einen Großteil der Literatur über globale Lieferketten bleibt innerhalb der Grenzen des neoliberalen historischen Blocks und trägt somit zu dessen Legitimität bei.

Ein historischer Block ist jedoch kein fester Bestandteil des Systems. Er friert die hegemonialen Kämpfe nicht ein. Das Ausbleiben der versprochenen Ergebnisse, Veränderungen der materiellen Möglichkeiten, die Verbreitung neuer Ideen und neuer Widerstandsstrategien gehören zu den Faktoren, die zu einer „kritischen Schnittstelle“ führen können, einer Situation, in der die Machtverhältnisse gestört sind. Es bedarf deshalb einer breiten globalen Bewegung, die nicht nur die vorherrschenden Produktions- und Konsumnormen in Frage stellt, sondern auch die Legitimität des Finanzwesens und der Konzerne als solche.

Literatur

Akinsanya, A. A. 1980. The expropriation of multinational property in the Third World. New York: Praeger.

- Altwater, E. 1985: Die Kläglichkeit der Weltmarkttheorien, in: PROKLA 15 (2) 122–130.
- Altwater, E., J. Hoffmann und W. Semmler 1976: Zum Problem der Profitratenberechnung. Eine Replik und ein Versuch, das Indikatorenverfahren zu präzisieren, in: PROKLA 6 (24), 191–205.
- Anner, M. 2019: Squeezing workers' rights in global supply chains: Purchasing practices in the Bangladesh garment export sector in comparative perspective. *Review of International Political Economy*. doi: 10.1080/09692290.2019.1625426
- Bello, D. C., Lohtia, R. & Sangtani, V. 2004: An institutional analysis of supply chain innovations in global marketing channels. *Industrial Marketing Management*, 33, 5–64.
- Biel, R. 2000: The new imperialism: Crisis & contradictions in North/South relations. London.
- Binus, G. 2012: Ein Votum für die Monopoltheorie, in: *Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung*, Nr. 91.
- Boin, A., P., 't Hart and A. McConnell 2009: Crisis exploitation: political and policy impacts of framing contests. *Journal of European Public Policy*, 16 (1), 81–106
- Brentel, H. 1989: Soziale Form und ökonomisches Objekt. Opladen
- Cantú Rivera, H. 2019: National action plans on business and human rights: progress or mirage? *Business and Human Rights Journal*, 42), 213–237.
- Coe, N. M., & Yeung, H.W. 2019: Global production networks: Mapping recent conceptual developments. *Journal of Economic Geography*, 19(4), 775–801.
- Cox, R. W. 1987: *Production, power and world order: Social forces in the making of history*. New York.
- Crehan, K.A. F. 2016: *Gramsci's common sense: Inequality and its narratives*. Durham.
- Crozier, M., Samuel P. H, & Watanuki, J. 1975: *The crisis of democracy: On the governability of democracies*. New York City: New York University Press.
- Devlin, R., & Ffrench-Davis, R. 1995: The great Latin American debt crisis. *Revista de Economia Política*, 15(3), 117–142.
- DiMaggio, P., & Powell, W. 1983: The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48, 147–160.
- Ellickson, R. C. 1998: Law and economics discovers social norms. *Journal of Legal Studies*, 27(S2), 537–552.
- Epstein, G. A. 2005: Introduction: Financialization and the world economy. In Gerald A. Epstein Ed.: *Financialization and the world economy*. Cheltenham.
- Féliz, Mariano 2021: Notes for a Discussion on Unequal Exchange and the Marxist Theory of Dependency, in: *Historical Materialism* 29 (4) 114–152.
- Fischer, Karin 2020: *Dependenz trifft Warenketten*, in: PROKLA 50 (1) 33–51.
- Fleming, P., & Spicer, A. 2007: *Contesting the corporation*. Cambridge.
- Foster, J. B., & McChesney, R. W. 2017: *The endless crisis: How monopoly-finance capital produces stagnation and upheaval from the USA to China*. New York City.
- Friedmann, Harriet 2005: From Colonialism to Green Capitalism: Social Movements and Emergence of Food Regimes. In: Buttler, F. H./McMichael, P. (Hrsg.): *New Directions in the Sociology of Global Development, Research in Rural Sociology and Development*. Amsterdam, 227–264.

- Froud, J., Haslam, C., Johal, S., & Williams, K. 2000: Shareholder value and financialization: Consultancy promises, management moves. *Economy and Society*, 29 (1), 80–110.
- Gill, S. 1995a: The global panopticon? The neo-liberal state, economic life and democratic surveillance. *Alternatives*, 20, 1–49.
- Gill, S. 1995b: Globalisation, market civilisation, and disciplinary neoliberalism. *Millennium: Journal of International Studies*, 24, 399–423.
- Gill, S. ed.: 1993: Gramsci, historical materialism and international relations. Cambridge.
- Gill, S. 1990: American Hegemony and the Trilateral Commission. New York.
- Gramsci, A. 1992: Gefängnishefte, Bd. 4, Hefte 6–7, Hamburg.
- Heinrich, Michael 1999: Die Wissenschaft vom Wert, zweite überarbeitete und erweiterte Auflage, Münster.
- Krüger, Stephan 2010: Allgemeine Theorie der Kapitalakkumulation, Hamburg.
- Levy, D. 2008: Political contestation in global production networks. *Academy of Management Review*, 33(4), 943–963.
- Martin, J. 2002: Antonio Gramsci: Critical assessments of leading political philosophers, Vol. IV, contemporary applications. New York.
- Munir, K. A. 2002: Being different: How normative and cognitive aspects of institutional environments influence technology transfer. *Human Relations*, 55 (12), 1403–1428.
- Ornstein, N., & Elder, S. 1978: Interest groups, lobbying and policymaking. Washington, D.C.
- Panagariya, A. 2004: TRIPs and the WTO: An uneasy marriage. In: K. Maskus (Ed.), *The WTO, intellectual property rights and the knowledge economy*. Cheltenham.
- Pistor, K. 2020: *Der Code des Kapitals. Wie das Recht Reichtum und Ungleichheit schafft*. Berlin.
- Robinson, W. I. 2004: Global crisis and Latin America. In *Bulletin of Latin American research*, 23(2), 135–153.
- Scherrer, C. 2001: Double hegemony? State and class in American foreign economic policymaking. *Amerikastudien* 46 (4), 573–591.
- Schneider, A. 2019: Bound to fail? Exploring the systemic pathologies of CSR and their implications for CSR research. *Business & Society*. <https://doi.org/10.1177/0007650319856616>
- Scott, W. R. 1981: *Organizations: Rational, natural, and open systems*. Upper Saddle River, NJ.
- Scott, W. R. 2001: *Institutions and organizations* 2nd ed.: Thousand Oaks, CA.
- Simon, J. 2020: Konzentration im Kommando über Kapital, in: *PROKLA* 50 (2) 239–256.
- Sum, N.-L. 2010: Wal-Martization and CSR-ization in developing countries. In P. Utting (ed.), *Corporate social responsibility and regulatory governance: towards inclusive development?* 50–76. Basingstoke.
- Wendl, M. 2013: *Machttheorie oder Werttheorie. Die Wiederkehr eines einfachen Marxismus*, Hamburg
- Yi, F. 2020: The consumption trap. <https://www.echo-wall.eu/chinese-whispers/consumption-trap>.