

## **Wertschöpfungsketten: Ein empirisches Modell<sup>1</sup>**

Ein Kapitel des 2015 erschienenen Berichtes der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) über weltweite Beschäftigungsverhältnisse beschreibt, wie Veränderungen in globalen Produktionsstrukturen Konzerne und Beschäftigung beeinflussen. In dem Bericht wird deutlich, dass die Zahl der Arbeitsplätze, die mit globalen Warenketten zusammenhängen, zwischen 1995 und 2013 stark zugenommen hat, wobei schätzungsweise jeder fünfte Arbeitsplatz weltweit mit globalen Warenketten zusammenhängt und der Anstieg insbesondere im Produktionssektor der sogenannten Schwellenländer stark ausgeprägt ist.

Interessant ist zudem, dass die Teilnahme an globalen Warenketten laut dem Bericht zwar die Produktivität und Rentabilität der Unternehmen positiv beeinflusst, sich aber nicht in gleichem Maße positiv auf die Löhne auswirkt. Dieser Produktivitätsanstieg und das Fehlen einer entsprechenden positiven Auswirkung auf die Löhne bedeutet, dass die Teilnahme an globalen Warenketten zu einem Rückgang des Anteils der Wertschöpfung führt, der an die Arbeit geht. Dieses Ergebnis zeigt sich, „wenn man die Teilnahme an globalen Lieferketten direkt mit dem Lohnanteil sowohl in Schwellenländern als auch in Industrieländern in Beziehung setzt.“<sup>2</sup>

### **Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit**

Ein Vergleich der nationalen Unterschiede der Lohnstückkosten (das Maß für die Arbeitskosten zur Herstellung einer Einheit eines Produkts) geht auf die gleichen grundlegenden Fragen ein, wie sie bereits von der Internationalen Arbeitsorganisation aufgeworfen wurden, jedoch in einer Form, die darauf abzielt, die Bruttogewinnspannen oder Mehrwertraten aufzudecken. Lohnstückkosten kombinieren Produktivität mit Lohnkosten in einer Weise, die eng mit der Behandlung der Arbeitskosten in der Marx'schen Ausbeutungstheorie verwandt ist.<sup>3</sup> Dabei bezeichnen Lohnstückkosten ein zusammengesetztes Maß, das Daten über Arbeitsproduktivität und Vergütung kombiniert, um die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer bestimmten Gruppe von Ländern zu bewerten. Sie werden in der Regel als die durchschnittlichen Arbeitskosten pro Einheit des realen Outputs oder als das Verhältnis zwischen dem gesamten Stundenlohn und dem Output pro Arbeitsstunde (Arbeitsproduktivität) angegeben. Obwohl Daten zu den Lohnstückkosten für die

---

<sup>1</sup> Auszug aus: Intan Suwandi, R. Jamil Jonna, John Bellamy Foster, *Global Commodity Chains and the New Imperialism*, *Monthly Review*, March 2019, S. 11-19. Wir danken den Autor:innen und der Redaktion von MR für die Übersetzungsgenehmigung. Zwischenüberschriften: Redaktion.

<sup>2</sup> ILO, *World Employment and Social Outlook*, Geneva 2015, 143.

<sup>3</sup> Siehe Myron Gordon, *Monopoly Power in the United States Manufacturing Sector, 1899 to 1994*, *Journal of Post Keynesian Economics* 20, no. 3 (1998): 323–35; Foster, *Monopoly Capital at the Turn of the Millennium*.

gesamte Wirtschaft zusammengestellt werden können, beschränken sich die meisten Analysten zur besseren Vergleichbarkeit auf die verarbeitende Industrie.

Verglichen mit den Wachstumsraten der Arbeitsproduktivität können die Lohnstückkosten als ein umfassenderer Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit betrachtet werden.<sup>4</sup> In einer kapitalistischen Wirtschaft sind weder relative Produktivitätsmaße noch relative Löhne für sich genommen ausreichend, um die jeweilige Position verschiedener kapitalistischer Volkswirtschaften zu analysieren: Die Lohnstückkosten kombinieren beide Datengruppen. So kann beispielsweise ein Land mit einem höheren Produktivitätszuwachs im Wettbewerb gegen ein Land verlieren, das zwar eine etwas niedrigere Produktivitätswachstumsrate, aber auch niedrigere Lohnkosten aufweist. Umgekehrt kann ein Land mit niedrigeren Lohnkosten im Wettbewerb gegenüber einem Land mit höherem Produktivitätswachstum den Kürzeren ziehen. Durch die Kombination beider Datensätze zeigen die Lohnstückkosten auch, wo die Bruttogewinnspannen – die in der Begrifflichkeit von Kalecki einen Aufschlag (ein Hinweis auf den Grad des Monopols) auf die direkten Produktionskosten darstellen – am größten sein werden.<sup>5</sup>

In einem Artikel über zwischenkapitalistischen Wettbewerb, der aus einer Debatte mit Robert Brenner hervorging, verwendete Foster die durchschnittliche jährliche Veränderungsrate der Lohnstückkosten (im verarbeitenden Gewerbe), um die G7-Ländern in zwei Zeiträumen von 1985 bis 1998 zu vergleichen.<sup>6</sup> Die Daten zeigten, dass die Lohnstückkosten in den Vereinigten Staaten in diesem Zeitraum langsamer wuchsen als in den anderen G7-Ländern, eine Tatsache, die den Vereinigten Staaten, trotz des etwas niedrigeren Niveaus des tatsächlichen Produktivitätswachstums, einen „entscheidenden Vorteil“ in der „allgemeinen Wettbewerbsposition gegenüber ihren wichtigsten Konkurrenten im Zeitraum nach 1985“ verschaffte, wie die Analysten des „Bureau of Labor Statistics“ feststellten. Dies, so Foster, spiegele die „Wirksamkeit des Klassenkampfes gegen die Arbeit in den Vereinigten Staaten“<sup>7</sup> wider.

## Aneignung von Überschüssen und Lohnstückkosten

Dieses Ergebnis legt nahe, dass es sinnvoll wäre genauer zu untersuchen, was Veränderungen bei den Lohnstückkosten über die „Wertschöpfung“ aus der Arbeit im globalen Süden durch Offshoring-Praktiken aussagen können. Wir möchten herausfinden, wie Veränderungen der Lohnstückkosten im Laufe der

<sup>4</sup> Siehe Foster, *Monopoly Capital at the Turn of the Millennium; Organisation of Economic Cooperation and Development, OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics* (Paris: OECD Publishing, 2014).

<sup>5</sup> Michal Kalecki, *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1971), 156–64.

<sup>6</sup> Die G7 Staaten sind Kanada, Frankreich, Deutschland, Italien, Japan, das Vereinigte Königreich und die USA. Robert Brenner, *Competition and Class*, *Monthly Review* 51, no. 7 (1999): 24–44; Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, *New Left Review* 229 (1998): 1–264; Foster, *Monopoly Capital at the Turn of the Millennium*.

<sup>7</sup> Foster, *Monopoly Capital at the Turn of the Millennium*, 14.

Zeit mit der Beteiligung der Länder an globalen Warenketten zusammenhängen und wie diese Beziehung dazu beitragen kann, die Aneignung von Überschüssen aus dem globalen Süden zu erklären.

Um den Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und globalen Warenketten zu untersuchen, konstruieren wir einen Originaldatensatz unter Verwendung der World Input Output Database (WIOD), die kürzlich öffentlich zugänglich gemacht wurde.<sup>8</sup> Die Leistungsfähigkeit dieses Datensatzes wurde in der Ausgabe 2015 des „World Employment and Social Outlook“ der IAO vorgestellt, die sich auf die Messung des Ausmaßes globaler Produktionsketten konzentrierte. Der WIOD-Datensatz enthält Informationen über mehr als vierzig Länder aus den Jahren 1995 bis 2016, die 85 Prozent des weltweiten BIP abdecken und vor allem wichtige Länder des globalen Südens wie China, Indien, Indonesien und Mexiko einschließen.<sup>9</sup> Durch Kombination mit Daten aus den sozioökonomischen Gesamtrechnungen (SEA, einer Teilmenge der WIOD-Datenbank) können umfassende länderübergreifende Maße für die Stundenlöhne pro Lohnstückkosten erstellt werden.<sup>10</sup> Wir konzentrieren uns auf acht Länder mit einer hohen Beteiligung an globalen Warenketten – die Vereinigten Staaten, das Vereinigte Königreich, Deutschland, Japan, China, Indien, Indonesien und Mexiko.

Um die Bedeutung der Daten zu den Lohnstückkosten zu verstehen ist es sinnvoll, zunächst einen Vergleich der Stundenlöhne in Dollar vorzunehmen, der auf die großen Unterschiede im Lohnniveau zwischen dem globalen Norden und dem globalen Süden hinweist. Obwohl die Betrachtung des Stundenlohns in Kaufkraftparität (KKP, die äquivalente Fähigkeit, Waren und Dienstleistungen zu kaufen) für die Betrachtung von Gerechtigkeitsfragen nützlich ist, interessieren wir uns für Fragen der Überschussgewinnung und Wertschöpfung aus der Perspektive von multinationalen Unternehmen, welche im Zentrum des Systems angesiedelt sind. Aus dieser Perspektive ist der US-Dollar als hegemoniale Währung von zentraler Bedeutung für den gesamten „Wert des Geldes“ und die Anhäufung von monetärem Reichtum im Weltmaßstab.<sup>11</sup> Es sind die in Marktdollar gemessenen Arbeitskosten, die die Gesamtgewinnspannen der multinationalen Unternehmen weitgehend bestimmen.

Abbildung 1, in der die durchschnittlichen Stundenlöhne in der verarbeitenden Industrie für 2017 in US-Dollar angegeben sind, veranschaulicht den Lohnunterschied, der zwischen den Volkswirtschaften des globalen Nordens und des globalen Südens besteht. Die Daten zeigen, dass zwischen dem Zentrum (globaler Norden) und der Peripherie (globaler Süden) eine massive Diskrepanz im

---

<sup>8</sup> World Input-Output Database, <http://wiod.org>.

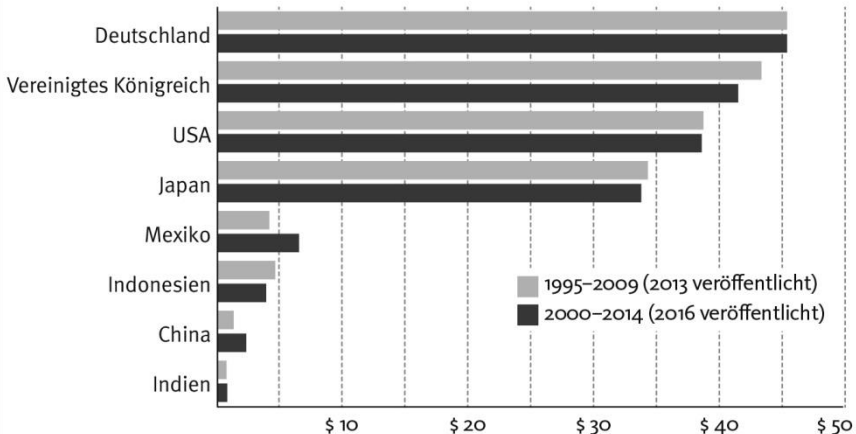
<sup>9</sup> Marcel P. Timmer, Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer, und Gaaitzen J. de Vries, An Illustrated User Guide to the World Input-Output Data Base: The Case of Global Automotive Production, *Review of International Economics* 23, no. 3 (2015): 575–605.

<sup>10</sup> Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, und Marcel P. Timmer, The Next Generation of the Penn World Table, *American Economic Review* 105, no. 10 (2015): 3150–82.

<sup>11</sup> Prabhat Patnaik, *The Value of Money* (New York: Columbia University Press, 2009).

Lohnniveau besteht. Hier werden die Stundenlöhne in Dollar zu laufenden Preisen und Wechselkursen umgerechnet, welche die hegemoniale Devisenwährung darstellt, die den Kaufpreis der Arbeit, die Gewinnspannen und die internationalen Finanzströme bestimmt.

**Abb. 1: Durchschnittlicher Stundenlohn im verarbeitenden Gewerbe, 2017 USD**



**Quellen:** WIOD: Socio Economic Accounts (SEA), veröffentlicht 2013 und 2016. Marcel P. Timmer, Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer, Gaaritzen J. de Vries (2015), »An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: The Case of Global Automotive Production«, Review of International Economics, 23: 575–605; Exchange Rates: »The Next Generation of the Penn World Table«, Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, Marcel P. Timmer, American Economic Review 2015; USD Conversion Factors: »Individual Year Conversion Factor Tables«, Robert Sahr, Oregon State University 2019.

**Anmerkungen:** Die Zahlen beziehen den britischen Wirtschaftszweig »Koks und raffinierte Mineralölzerzeugnisse« nicht mit ein.

Die viel höhere Ausbeutung von Arbeitern im globalen Süden hat nicht nur mit den niedrigen Löhnen zu tun, sondern auch mit der Tatsache, dass die Lohndifferenz zwischen Nord und Süd größer ist als der Produktivitätsunterschied. Abbildung 2 zeigt einen Index der Lohnstückkosten in einer Reihe wichtiger Industrieländer und Schwellenländer der Peripherie, die zwischen 1995 und 2014 einen bedeutenden Anteil an den Arbeitsplätzen in der Weltwirtschaft hatten – ein Zeitraum, der sich von der Entwicklung der Hightech-Blase in den 1990er Jahren über die große Finanzkrise 2007-09 bis zu den ersten Jahren der Erholung von der Krise erstreckt. Die Abbildung zeigt die enorme Kluft, die zwischen den Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe in den fortgeschrittenen Industrieländern im globalen Norden und in den Schwellenländern im globalen Süden besteht. Die vier fortgeschrittenen Industrieländer (Vereinigte Staaten,

Vereinigtes Königreich, Deutschland und Japan) liegen relativ dicht beieinander, und alle vier haben viel höhere Lohnstückkosten als die vier aufstrebenden Volkswirtschaften (China, Indien, Indonesien und Mexiko).

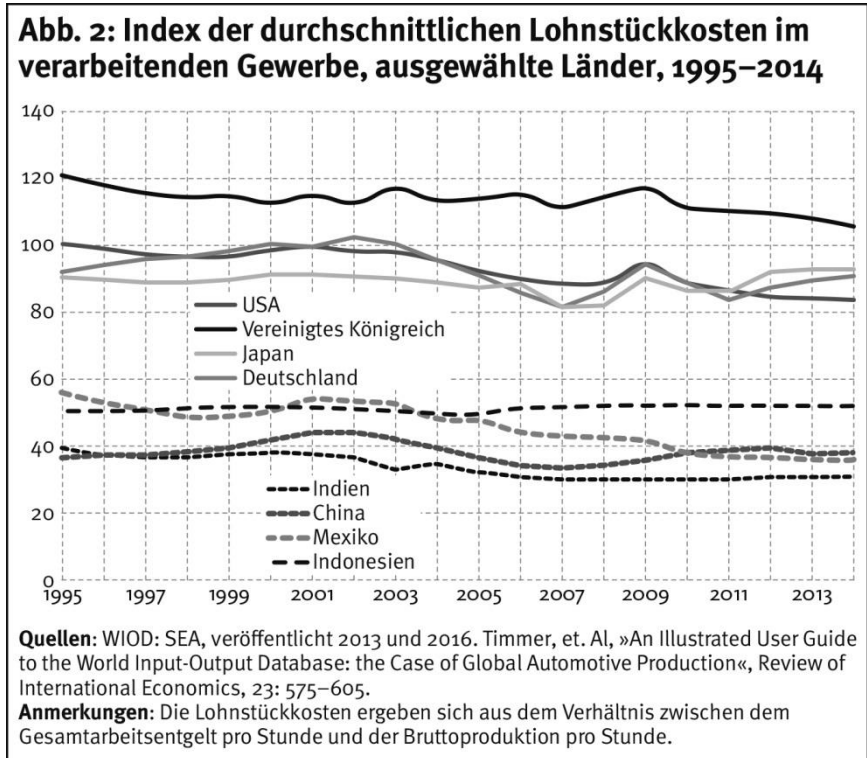


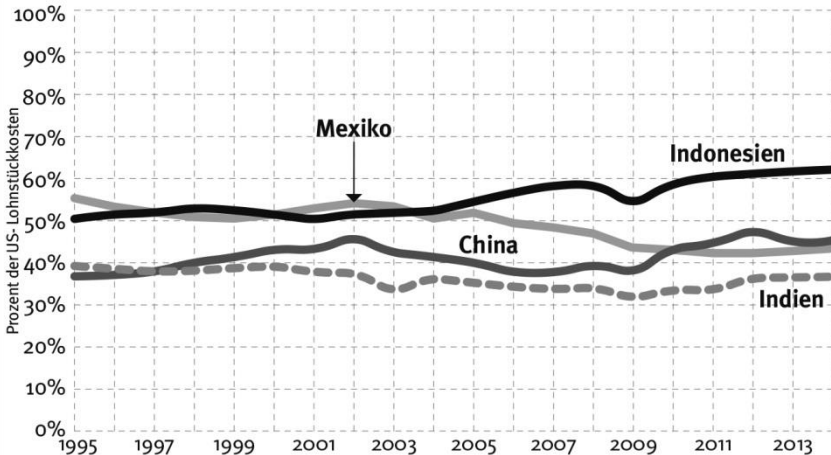
Abbildung 3 konzentriert sich auf die Veränderungen der Lohnstückkosten in den aufstrebenden Volkswirtschaften des globalen Südens im Vergleich zu den Vereinigten Staaten. Über den gesamten Zeitraum sind die Lohnstückkosten in Mexiko im Vergleich zu den Vereinigten Staaten um 12 Prozent gesunken, was zwei Jahrzehnte der Arbeits-Flexibilisierung widerspiegelt, während sie in Indien mit einem Rückgang von 2 Prozent im Wesentlichen gleichgeblieben sind.<sup>12</sup> Im Gegensatz dazu sind die Lohnstückkosten in China und Indonesien um 9 bzw. 12 Prozent gestiegen.

Indien war stets in der Niedrigkostenposition, mit Lohnstückkosten von 37 Prozent des US-Niveaus im Jahr 2014, während China und Mexiko bei 46

<sup>12</sup> Irma Rosa Martínez Arellano, Two Decades of Labour Flexibilisation in Mexico Has Left Workers Facing 'Drastic' Precarity, *Equal Times*, January 30, 2019.

bzw. 43 Prozent lagen. Obwohl Indonesien den drittgrößten Anteil an Arbeitsplätzen in globalen Warenketten hat, liegen die Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe derzeit bei 62 Prozent derjenigen in den Vereinigten Staaten.

**Abb. 3: Durchschnittliche Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe im Vergleich zu den USA, ausgewählte Länder des Globalen Südens, 1995–2014**



**Quellen:** WIOD: SEA, veröffentlicht 2013 und 2016. Timmer, et. Al, »An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production«, Review of International Economics, 23: 575–605.

**Anmerkungen:** Die Lohnstückkosten ergeben sich aus dem Verhältnis zwischen dem Gesamtarbeitsentgelt pro Stunde und der Bruttoproduktion pro Stunde.

Es liegt auf der Hand, dass neben den Lohnstückkosten auch andere Faktoren wie Infrastruktur, Steuern, Hauptexportland, Transportkosten und Finanzen die Lage der kritischen Knotenpunkte in den Produktionsketten beeinflussen. Dennoch ist es angesichts der steigenden Lohnstückkosten in China im Vergleich zu den USA und der gleichbleibenden Lohnstückkosten in Indien kaum verwunderlich, dass Apple über seinen Subunternehmer Foxconn vor kurzem beschlossen hat, seine Spitzen- iPhones sowie billigere Modelle ab diesem Jahr in Indien zu montieren.<sup>13</sup> Während die Bruttogewinnspanne von Apple bei seinen in China montierten iPhones im Jahr 2009 bei 64 Prozent lag, haben die steigenden Lohnstückkosten diese Gewinnspanne deutlich verringert.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Foxconn to Begin Assembling Top-End Apple iPhones in India in 2019, Reuters, December 27, 2018.

<sup>14</sup> Foster, McChesney, und Jonna, The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism,

Die Schlussfolgerung, dass durch die Auslagerung der Produktion in ärmere, aufstrebende Volkswirtschaften viel höhere Gewinnspannen erzielt werden können – im Vergleich zu den Gewinnspannen, die durch Arbeit in den wohlhabenden Volkswirtschaften im Zentrum erzielt werden – ist unausweichlich.<sup>15</sup> Alle vier in dieser Studie dargestellten Länder des globalen Südens (China, Indien, Indonesien und Mexiko) haben im Allgemeinen stagnierende oder sinkende Lohnstückkosten im Vergleich zu den Vereinigten Staaten zu verzeichnen.

Alles in allem zeigen die WIOD-SEA-Daten deutlich, warum es für die Volkswirtschaften des globalen Nordens so vorteilhaft – unter Rentabilitäts Gesichtspunkten sogar notwendig – war, wesentliche Teile ihrer arbeitsintensiven Wertschöpfungsketten in armen Schwellenländern zu unterhalten. Mit Hilfe dieser Warenketten, deren kritische Knotenpunkte (in Bezug auf die Arbeitskosten) in Niedriglohnländern liegen, können sich die Konzerne des Nordens Niedrigkostenpositionen sichern, die für ihre globale Wettbewerbsfähigkeit unabdingbar sind und auf wesentlich höheren Arbeitsausbeutungsraten basieren. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu betonen, dass ein bestimmtes Produkt, wie z. B. ein iPod oder ein iPhone, oft in verschiedenen Ländern hergestellt wird, z. B. in Deutschland, Korea und Taiwan, aber die Montage erfolgt in China – einem Land mit niedrigen Lohnstückkosten und einer entwickelten Infrastruktur, Skaleneffekten usw. –, so dass es als „Made in China“ gekennzeichnet wird.<sup>16</sup> Mit anderen Worten: Die Warenkette ist zwar komplex und lang, aber das Land mit den niedrigsten Lohnstückkosten ist tendenziell der Ort der Endfertigung/Montage und wird zum kritischsten Knotenpunkt für die Vergrößerung der Bruttogewinnspannen.<sup>17</sup>

Die oben genannten Ergebnisse spiegeln die große Diskrepanz bei den Löhnen und den Lohnstückkosten zwischen den Ländern des globalen Nordens und des globalen Südens wider, welche noch im Jahr 2014 bestand. Wie Lowell Bryan, Leiter des New Yorker Büros der hochrangigen Investorenpublikation McKinsey Quarterly, im Jahr 2010 feststellte: „Jedes Unternehmen, das seine Produktions- oder Dienstleistungsaktivitäten in ein Schwellenland mit niedrigeren Löhnen verlagert, kann enorme Lohnkosten einsparen. .... Auch heute noch betragen die Arbeitskosten in China oder Indien nur einen Bruchteil (oft weni-

---

15; Yuqing Xing und Neal Detert, *How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the Peoples' Republic of China*, ADBI Working Paper, Asian Development Bank Institute (December 2010; paper revised May 2011).

15 Diese jüngste relative Veränderung der Lohnstückkosten in China und Mexiko ist in Finanzkreisen bekannt. Marc Chandler, *Mexico and China Unit Labor Costs*, *Seeking Alpha*, January 25, 2017.

16 Hart-Landsberg, *Capitalist Globalization*.

17 Die Lohnstückkosten sind natürlich nicht der einzige Faktor, der bei der Entscheidung, wo Arbeitskräfte in globalen Lieferketten eingesetzt werden, berücksichtigt wird. Weitere Faktoren sind Kostenfaktoren im Zusammenhang mit der Infrastruktur und dem Transport sowie die absolute Menge der verfügbaren Arbeitskräfte (die von der Größe der Arbeitskräfte reserven an einem bestimmten Ort abhängt), die Sprache, Währungsvorschriften, technologische Faktoren, Sicherheit usw.

ger als ein Drittel) der entsprechenden Arbeitskosten in der entwickelten Welt. Dennoch steigt die Produktivität chinesischer und indischer Arbeitskräfte rapide an und kann in spezialisierten Bereichen (wie High-Tech-Montage in China oder Softwareentwicklung in Indien) die Produktivität von Arbeitnehmern in wohlhabenderen Ländern erreichen oder übertreffen.“<sup>18</sup>

## Das Beispiel Apple

Die Art, wie die Wertschöpfungsketten funktionieren, lässt sich am besten anhand eines konkreten Beispiels veranschaulichen, wie dem Apple iPhone, das bisher in China hergestellt wurde, welches sich zum globalen Montagezentrum für einen Großteil der modernen Fertigung entwickelt hat. Der größte Teil der Produktion für den Export durch multinationale Konzerne in China ist Montagetätigkeit, wobei die chinesischen Fabriken in hohem Maße auf billige Wanderarbeiter aus ländlichen Gegenden (die „schwimmende Bevölkerung“<sup>18</sup>) angewiesen sind, um die Produkte zusammenzubauen. Die wichtigsten technologischen Komponenten dieser Endmontage werden anderswo hergestellt und dann nach China importiert.

Apple vergibt die Produktion der Bauteile seiner iPhones an eine Reihe von Unternehmen, darunter Foxconn, welches seinerseits die Endmontage in China untervergibt. Nicht zuletzt aufgrund der niedrigen Löhne, die für die arbeitsintensiven Montagetätigkeiten gezahlt werden, lag die Bruttogewinnspanne von Apple beim iPhone 4 im Jahr 2010 bei 59 Prozent des Endverkaufspreises. Der Anteil des Endverkaufspreises, der tatsächlich an die Arbeiter auf dem chinesischen Festland ging, war nur ein Bruchteil des Ganzen. Für jedes iPhone 4, das 2010 aus China in die USA importiert wurde und im Einzelhandel 549 Dollar kostete, wurden nur etwa 10 Dollar oder 1,8 Prozent des Endverkaufspreises für die Arbeitskosten für die Produktion von Komponenten und die Montage in China aufgewendet.<sup>19</sup>

Ähnliche Bedingungen der globalisierten Ausbeutung, die in diesen Wertschöpfungsketten weitgehend verborgen sind, gelten auch für andere Länder, insbesondere dort, wo multinationale Unternehmen auf Subunternehmer (oder Fremdfertigung) angewiesen sind. In der internationalen Bekleidungsindustrie, in der die Produktion inzwischen fast ausschließlich im globalen Süden stattfindet, liegen die direkten Arbeitskosten pro Kleidungsstück nach Angaben des führenden Weltbank-Ökonomen Zahid Hussain gewöhnlich bei 1-3 Prozent des Endverkaufspreises.<sup>20</sup>

Im Jahr 1996, für das Daten über die Arbeitswertkomponente der Warenkette von Nike-Schuhen verfügbar sind, wurde ein einziger Nike-Schuh, der aus

<sup>18</sup> Lowell Bryan, *Globalization's Critical Imbalances*, *McKinsey Quarterly* (2010).

<sup>19</sup> Dies und der folgende Absatz basieren auf John Bellamy Foster, *The New Imperialism of Globalized Monopoly-Finance Capital*, *Monthly Review* 67, no. 3 (July–August 2015): 13–14.

<sup>20</sup> Zahid Hussain, *Financing Living Wage in Bangladesh's Garment Industry*, *End Poverty in South Asia*, World Bank, March 8, 2010, <http://blogs.worldbank.org>.



zweiundfünfzig Komponenten besteht, in fünf verschiedenen Ländern hergestellt. Die gesamten direkten Arbeitskosten für die Produktion eines Paares Nike-Basketballschuhe in Vietnam in den späten 1990er Jahren, die in den USA 149,50 Dollar kosten, betragen 1,50 Dollar oder 1 Prozent.<sup>21</sup> Wie das National Labor Committee und China Labor Watch 2004 berichteten, waren in China in den frühen 2000er Jahren die Lohnstückkosten für die Produktion eines Paares Turnschuhe für PUMA, einen deutschen multinationalen Konzern, so niedrig, dass der Gewinn pro Stunde bei jedem Paar Turnschuhe mehr als achtundzwanzig Mal höher war als die Stundenlöhne, die die Arbeiter in China für die Herstellung der Schuhe erhielten.<sup>22</sup>

## Wertschöpfungsketten und Machtverhältnisse

Eine 2019 veröffentlichte Studie des Blum Center for Developing Economies an der Universität von Kalifornien, in der 1.452 indische Frauen und Mädchen (einschließlich Kinder bis 17 Jahre) befragt wurden – 85 Prozent von ihnen verrichteten Heimarbeit, die für den Export an große Marken in den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union bestimmt ist –, hat ergeben, dass diese Arbeiterinnen nur fünfzehn Cent pro Stunde verdienen. Es waren „fast ausschließlich“ weibliche Arbeitskräfte aus „historisch unterdrückten ethnischen Gemeinschaften“ in Indien, und ihre Arbeit umfasste in der Regel „Feinarbeiten“ wie Stickerei und Perlenstickerei.<sup>23</sup>

Diese extrem ausbeuterischen Wirtschaftsbeziehungen helfen uns, die Realität von Wertschöpfungsketten zu verstehen und wie sie mit der globalen Arbeitsarbitrage (Ausnutzung der Unterschiede bei Arbeitskosten) zusammenhängen. Im Wesentlichen stellt jeder Knoten oder jedes Glied innerhalb einer Arbeitswertkette einen Punkt der Profitabilität dar. Jeder zentrale Knotenpunkt und in der Tat jedes Glied der Kette beinhaltet einen Transfer von Wert (oder Arbeitswerten). Dies wird teilweise durch die Konventionen bei der Verbuchung des BIP verschleiert und entsprechend auch die Art, wie die Wertschöpfung berechnet wird. Wie zahlreiche Analysen gezeigt haben, werden die durch die Produktion erzeugten Arbeitswerte aufgrund asymmetrischer Machtverhältnisse, bei denen multinationale Unternehmen die Hauptakteure sind, in den peripheren Ländern „gekapert“ und nicht als solche registriert.<sup>24</sup>

In den Preisbildungs- und internationalen Austauschprozessen der kapitalistischen Weltwirtschaft verbirgt sich ein enormer Bruttoaufschlag auf die Arbeitskosten (Mehrwertrate), der zu einer Überausbeutung führt und zwar sowohl im relativen

<sup>21</sup> Jeff Ballinger, Nike Does It to Vietnam, *Multinational Monitor* 18, no. 3 (1997): 21.

<sup>22</sup> John Bellamy Foster und Robert McChesney, *The Endless Crisis* (New York: Monthly Review, 2012), 165–74.

<sup>23</sup> Siddharth Kara, *Tainted Garments: The Exploitation of Women and Girls in India's Home-Based Garment Sector* (Blum Center for Developing Economies at University of California, 2019), 5–9.

<sup>24</sup> John Smith, The GDP Illusion, *Monthly Review* 64, no. 3 (July–August 2012): 86–102; Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*, 252–278.

Sinne überdurchschnittlicher Ausbeutungsraten als auch häufig im absoluten Sinne, dass die Arbeitnehmer weniger als die Kosten für die Reproduktion ihrer Arbeitskraft erhalten. Die politisch-ökonomischen Machtverhältnisse, denen die Peripherie der Weltwirtschaft unterworfen ist, führen zu einer Ausweitung der Bruttogewinnspannen und damit zu der heutigen globalen Überakkumulation. Diese Überakkumulation ist so extrem, dass die sechszwanzig reichsten Individuen der Welt, von denen die meisten Amerikaner sind, heute so viel Reichtum besitzen wie die untere Hälfte der Weltbevölkerung, also 3,8 Milliarden Menschen.<sup>25</sup> Strukturell ist dieses Ausmaß an Ungleichheit durch ein globalisiertes Produktionssystem der Ausbeutung möglich geworden – eine neue imperialistische Arbeitsteilung, die mit dem globalen Monopolfinanzkapital verbunden ist.

### Wie der Imperialismus die weltweite Produktion steuert

Die selbst von einigen linken Theoretikern vertretene Ansicht, dass der historische Charakter des Wirtschafts imperialismus nun umgekehrt sei – mit „weitgehend umgekehrten“ imperialistischen Beziehungen in der Weltwirtschaft zugunsten des Südens (Osten) und auf Kosten des Nordens (Westen) – beruht auf einer sehr oberflächlichen Analyse des Wachstums der Schwellenländer, insbesondere Chinas und Indiens.<sup>26</sup> Die Wahrheit ist, dass die kapitalistische Weltwirtschaft, gemessen an der Anhäufung von Finanzvermögen und der Vermögenskonzentration, in vielerlei Hinsicht zentralisierter und hierarchischer wird als je zuvor.<sup>27</sup> Was wir beobachten ist die Entstehung einer globalen Vermögenspyramide, der gegenüber die sagenumwobene Vermögenshierarchie der Pharaonen verblasst und unbedeutend wird. Die Ungleichheit nimmt in fast allen Nationen sowie zwischen den reichsten und den ärmsten Ländern zu.<sup>28</sup> Wie Oxfam feststellt, geht es um die Frage nach einer „Wirtschaft für die 99 %“<sup>29</sup> – der Imperialismus wirft weiterhin seinen langen Schatten auf die Weltwirtschaft. Eine Untersuchung der Wertschöpfungsketten offenbart daher die Ausbeutung, die in den heutigen internationalen Transaktionen verborgen ist. Der Ansatz der Wertschöpfungsketten erkennt verschiedene Komponenten, die in den anderen Rahmenwerken für globale Warenketten weitgehend fehlen oder bisher nicht in einen systematischen Zusammenhang gebracht wurden, und zwar:

1. die globalen Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit;
2. die tiefen Lohnunterschiede zwischen dem globalen Norden und dem globalen Süden;

<sup>25</sup> Larry Elliott, World's Richest 26 People Own as Much as Poorest 50%, Says Oxfam, *Guardian*, January 20, 2019.

<sup>26</sup> See Harvey, A Commentary on a *Theory of Imperialism*, 169–71.

<sup>27</sup> Thomas Piketty, *Capitalism in the Twenty-First Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2014). Siehe auch Michael D. Yates, The Great Inequality, *Monthly Review* 63, no. 10 (March 2012): 1–18.

<sup>28</sup> Jason Hickel, Is Global Inequality Getting Better or Worse? A Critique of the World Bank's Convergence Narrative, *Third World Quarterly* 38, no. 10 (2017): 2208–2222.

<sup>29</sup> Deborah Hardoon, *An Economy for the 99%* (Oxford: Oxfam International, 2017).

3. die unterschiedlichen Ausbeutungsraten, auf denen die globale Arbeitsarbitrage beruht, und
4. das Phänomen der Wertaneignung.

Am wichtigsten ist, dass dieser Ansatz die Arbeitswerttheorie als Analyseinstrument einbezieht, um eine wirksamere Kritik der gegenwärtigen globalen politischen Ökonomie zu liefern.<sup>30</sup> All dies hilft uns zu verstehen, wie die globalen Produktionsketten des monopolistischen Finanzkapitals – die Machtkonfiguration hinter der heutigen neoliberalen Globalisierung – die Klassenbeziehungen und Kämpfe weltweit stark verändern.

Neben den Lohnstückkosten gibt es noch andere Faktoren, die die Profitabilität von Produktionsketten und damit den Produktionsstandort beeinflussen.<sup>31</sup> Dennoch sind die Lohnstückkosten der Schlüssel, um die Geheimnisse der globalen Arbeitsarbitrage und die Unterschiede in der Ausbeutungsrate zwischen dem globalen Norden und dem globalen Süden zu verstehen.

Durch die globalen Produktionsketten greift der Imperialismus in die Strukturierung der weltweiten Produktion ein, und zwar Ware für Ware. Flexible, globalisierte Produktion bedeutet, dass die arbeitsintensivsten Glieder der globalen Produktionsketten im globalen Süden angesiedelt sind, wo die Reservearmee an Arbeitskräften größer ist, die Lohnstückkosten niedriger und die Ausbeutungsraten dementsprechend höher sind. Das Ergebnis sind viel höhere Gewinnspannen für multinationale Konzerne, wobei der erzielte Mehrwert häufig der Produktion im Zentrum selbst gutgeschrieben wird und der gesamte Prozess über eine Art Gewinn durch Enteignung zur Anhäufung von Reichtum im Zentrum führt.

Diese imperialistische Ausbeutung und Enteignung ist in dem Maße, in dem sie allgegenwärtig ist, verdeckter und unsichtbarer geworden. Um das Wesen des heutigen Wirtschaftsimperiums zu verstehen ist es daher notwendig, den Bereich des Tausches zu verlassen, in dem der so genannte Freihandel vorherrscht, und in den „verborgenen Bereich der Produktion“ vorzudringen, wo die Existenz extrem hoher Ausbeutungsraten, die durch die Analyse der Lohnstückkosten aufgedeckt werden, das Wesen des globalisierten monopolistischen Finanzkapitals offenlegt.

*Übersetzung: Jule Kettelhoit*

---

<sup>30</sup> Samir Amin, *Modern Imperialism, Monopoly Finance Capital, and Marx's Law of Value* (New York: Monthly Review Press, 2018); Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*.

<sup>31</sup> Jack Nicas, A Tiny Screw Shows Why iPhones Won't Be 'Assembled in the U.S.A.', *New York Times*, January 28, 2019.