

Benjamin Selwyn

Globale Wertschöpfungsketten, Arbeitsproduktivität und Löhne¹

Die Herausbildung von durch Leitfirmen dominierten globalen Wertschöpfungsketten (GVC) war teilweise Ausdruck des Versuchs multinationaler Konzerne, mit Unterstützung von Staaten und Internationalen Organisationen der Profitkrise der 1970er Jahre zu entkommen. Nach Überwindung dieser Krise wurden globalisierte Produktionszusammenhänge ein zunehmend wichtiges Element der unternehmerischen Wettbewerbsstrategien, zunächst nur von Firmen aus dem Norden, später auch aus dem Süden. Wie Whalen (2005, 35) vor mehr als zehn Jahren feststellte, „ist Hauptmotiv für das ‚offshoring‘ von Produktionen das Bestreben, die Lohnkosten zu senken ... Ein Fabrikarbeiter aus den USA, der 21 US\$ die Stunde kostet, wird durch einen chinesischen Arbeiter ersetzt, der für 64 Cent arbeitet.“

Globale Wertschöpfungsketten und ‚business-revolution‘

Der Welthandel besteht heute zunehmend aus Warenströmen zwischen den in verschiedenen Ländern beheimateten Filialen eines Konzernzusammenhangs, ist also Intrakonzern-Handel. Dies trifft für ungefähr ein Drittel des Welthandels zu (Lanz and Miroudot, 2011). Noch höher ist der Anteil des Warenverkehrs zwischen nominell selbständigen Zulieferern einerseits und den Leitfirmen andererseits: „90 Prozent der Im- und Exporte der USA werden durch Transnationale Konzerne (TNC) des Landes vermittelt, wobei rund die Hälfte des US-Außenhandels Geschäfte innerhalb von Konzernen betrifft.“ (Dicken, 2011, 20/21)

TNCs erwirtschaften einen zunehmenden Anteil ihrer Profite in Übersee. 1977 entfielen fast 17 % der Nettoerträge von US-TNCs auf Auslandsbeteiligungen, 1994 waren es 27 % und 2006 schon 48,6 % (Slaughter 2009, 16). Die Profitraten auf Auslandsinvestitionen waren „seit dem Beginn der 1990er Jahre in Entwicklungsländern (5,8 %) beständig höher als in entwickelten Ländern (4,4%) bzw. in Ost- und Zentraleuropäischen Staaten (3,9 %).“ (UNCTAD 2013, 17) US-amerikanische TNCs besetzen die Spitze (und sind aktiv beteiligt am Management) der globalen Reichtums-Armuts-Hierarchie (Starrs 2014).

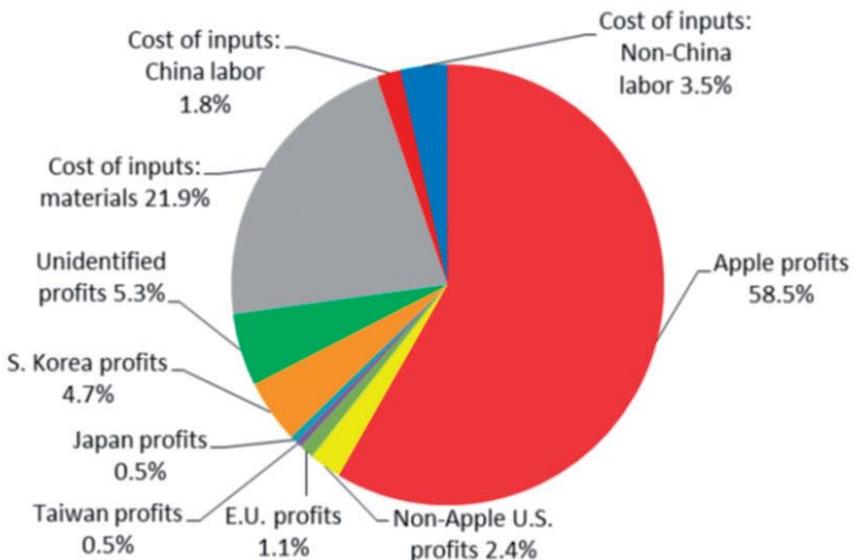
Die Leitfirmen organisieren die GVCs, indem sie den Zulieferfirmen eine Reihe von Bedingungen diktieren – darunter Produkt-Qualitäten, Produktionsbedingungen, Lieferzeiten und vor allem Preise. Die Leitfirmen konzentrieren sich ihrerseits zunehmend auf ihre ‚Kern-Kompetenzen‘, d.h. jene Bereiche, wo sie entweder selbst komparative Vorteile gegenüber Wettbewerbern haben oder

¹ Auszug mit Dank an den Autoren aus „Poverty chains and global capitalism“, in: Competition and Change, 2019, Vol. 23 (1), S. 71 – 97, hier: S. 80 – 83; Überschriften durch die Redaktion.

entwickeln bzw. wo sie Zulieferer-Betriebe beherrschen können. Diese Strategien helfen den Leitfirmen, Risiken abzuwälzen, Produktions- und Beschaffungskosten zu minimieren und – sozusagen aus der Distanz – erhöhte Ausbeutungsraten zu realisieren (Robinson and Rainbird, 2013).

Die TNCs leiteten diese ‚business-revolution‘ in den 1980ern und 1990ern ein, als sie begannen, ihre Investitionen einerseits zunehmend auf Bereiche wie Forschung und Entwicklung (F&E), Markenbildung, Informationstechnik und damit zusammenhängende Dienstleistungen und andererseits Unternehmensaufkäufe zu konzentrieren (Nolan 2003, 302/303). Mitte der 2000er Jahre investierten die 1.400 größten TNCs weltweit 445 Mrd. US-Dollar in F&E. Davon „entfielen 60 Prozent auf die 100 größten Firmen, während die 100 Kleinsten für weniger als ein Prozent der F&E-Ausgaben standen.“ (Nolan 2014, 750) Folge der Konzentration der Leitfirmen auf ihre Kern-Kompetenzen war ein ‚Kaskaden-Effekt‘, der alle industriellen Sektoren erfasste: Auch die Zulieferer der ersten und zweiten Stufe waren gezwungen, sich ihrerseits zusammenzuschließen, Firmenaufkäufe zu tätigen und die Strategien der Leitfirmen zu übernehmen.

„Große kapitalistische Unternehmen stehen heute im Zentrum von ausgedehnten Firmen-Netzwerken, deren Überleben von der systemischen Integrationskraft der Zentren abhängt. Die integrierenden Zentren besitzen jene Technologien und/oder Markennamen, von denen die Absatzmöglichkeiten der Zuliefererfirmen indirekt abhängen. Auf dieser Grundlage können sich die Leitfirmen den Löwenanteil der Profite aneignen, die im gesamten Transaktionsnetzwerk erzeugt werden.“ (Nolan 2003, 317/318)



Ein typisches Beispiel für die Macht der Leitfirmen ist die Art und Weise, wie es Apple 2010 gelang, mehr als 58 Prozent des Verkaufswerts ihres iPhones als Profit anzudeuten, während der Lohnanteil der chinesischen Arbeiter bei 1,8 % lag (siehe Grafik).

Eine partielle Folge der Zentralisierung der ökonomischen Kraft der TNCs ist, dass diese „als ‚Monopsoner‘² die Zuliefererpreise bis auf die Grenzkosten drücken und sich so den beim Verkauf der Endprodukte realisierten Profit vollständig aneignen können“ (Strange and Newton 2006, 184). Milberg (2008, 429) bezeichnet das als „Gewinnaufschlags-Effekt“, wobei „die Leitfirma der GVC einen Profit-Aufschlag auf die Produktionskosten durchsetzen kann, nicht wie bei klassischen Oligopolen durch Erhöhung der Absatzpreise, sondern durch Kontrolle der Kosten für Zulieferungen.“ So profitierten US-Konzerne von der Senkung der Importpreise (um über 40 Prozent zwischen 1986 und 2006) in so unterschiedlichen Bereichen wie Computertechnik, Elektrik und Telekommunikation, Schuhen und Bekleidung, Textilien, Möbeln, chemischen und anderen Industrieprodukten (darunter Spielzeug) (Milberg 2008, 433). Die Fähigkeit der TNCs, sich den Löwenanteil des in den GVCs produzierten Wertprodukts anzueignen, hängt teilweise auch von der wirtschaftspolitischen Durchsetzung extrem niedriger Löhne durch Nationalstaaten und Kapitalisten ab.

Löhne und Produktivität innerhalb von Wertschöpfungsketten

Vielfach werden in lösungsorientierten Analysen von GVCs die niedrigen Löhne mit der Einbindung von Ökonomien mit niedriger Produktivität erklärt (z.B. Taglioni und Winkler, 2014).³ So behaupten z.B. die Ökonomen der ILO, die sich mit Beschäftigungstrends befassen, „dass Armut weniger mit der Arbeit in produktiveren Ökonomien in Verbindung gebracht werden sollte“.... „Da eine höhere Produktivität auch höhere durchschnittliche Arbeitseinkommen ermöglicht, gibt es einen direkten Zusammenhang zwischen der Situation am Arbeitsmarkt – sowohl was die Menge an Arbeitsplätzen als auch die Produktivität der Arbeitskräfte betrifft – und dem Mittelschichts-Lebensstandard, den die Mehrheit der Bevölkerung in den entwickelten Ländern genießt.“ (Kapsos and Bourmpoula 2013, 12)

Die Behauptung, niedrige Löhne in armen Ländern seien einfach auf die dortigen niedrigen Produktivitätsstandards zurückzuführen, ist aber zu problematisieren. *Erstens* wird dabei oft versäumt, zwischen der durchschnittlichen Produktivität in einem Lande und der Produktivität in jenen Unternehmen zu unterscheiden, die in dynamische GVCs eingebunden sind. Zwar ist wahrscheinlich, dass die gesamtwirtschaftliche Produktivität in armen Ländern niedriger ist als jene

² Marktform, bei der ein Nachfrager vielen Anbietern gegenübersteht (d. Übers.).

³ So behauptet z.B. eine OECD/WTO/Weltbank-Publikation, „dass GVCs die Produktionsmethoden des 21. Jahrhunderts reflektieren und den Ländern die Möglichkeit verschaffen, ..., Einkommen, Beschäftigung und Produktivität zu steigern.“ „GVCs ermöglichen es den Ländern, sich auf ihre komparativen Vorteile zu konzentrieren, wodurch Produktivitätswachstum, Löhne und Einkommen unterstützt werden.“ (2014, 10)

in reichen Ländern. Erstere verfügen meist über einen großen landwirtschaftlichen Subsistenzsektor, in der verarbeitenden Wirtschaft überwiegen Kleinunternehmen mit niedrigem technologischem Standard. Dagegen ist die Situation in größeren, exportorientierten und technologisch entwickelteren Unternehmen armer Länder völlig anders. Die aus reichen Ländern stammenden Leitfirmen verlangen von ihren Zulieferern, bestimmte Technologien einzusetzen, um – zu niedrigen Kosten – qualitativ hohe internationale Standards einzuhalten. Die Arbeitsproduktivität dürfte daher in Zuliefererbetrieben mindestens ebenso hoch sein wie in ähnlichen Betrieben reicher Länder (Ness 2015, 10-13). *Zweitens* wird das Verhältnis zwischen Produktivität und Lohnhöhe in erster Linie nicht durch die betriebliche Produktivität, sondern durch die national bestimmten Reproduktionskosten der Arbeitskraft und das Kräfteverhältnis zwischen Kapital und Arbeit bestimmt. Sind die Reproduktionskosten niedrig und sichern die Staaten Kapital-Arbeit-Beziehungen, bei denen die Arbeiter zu exzessiver Mehrarbeit gezwungen sind und/oder zusätzliche Unterhaltsquellen benötigen, dann haben die Unternehmen es unabhängig von der betrieblichen Produktivität leicht, Armutslöhne durchzusetzen. *Drittens* kann nicht davon ausgegangen werden, dass Arbeiter entsprechend den von ihnen produzierten Werten bezahlt werden. Angesichts der Konkurrenzbeziehungen, in denen sie eingebunden sind, werden Kapitalisten immer versuchen, ihre Profite durch Steigerung der Ausbeutungsraten zu maximieren. Diese aber ist abhängig von den Kräfteverhältnissen zwischen Kapital und Arbeit, die oft von der staatlichen Ebene beeinflusst werden.

Diese Argumente werden durch eine Reihe von empirischen Daten gestützt. So zeigte z.B. Henwood (1995, 33) in den 1990er Jahren, dass US-Firmen im mexikanischen Maquiladora-Sektor⁴ 85 Prozent des Produktivitätsniveaus der entsprechenden Betriebe in den USA erreichten. Ihren Arbeitern aber zahlten sie nur sechs Prozent dessen, was US-Arbeiter erhielten. Norfield (2011) wies darauf hin, dass die Taiwanesische Foxconn bei ihren Aktivitäten in Festland-China zwar „ähnliche technologische Standards benutzt wie im Heimatland, die Ausbeutungsverhältnisse aber weit extremer sind.“ Wade (2008, 380) bemerkt, „dass die weltweit am besten bezahlten Busfahrer, für eine weitgehend identische Arbeit, dreißigmal höhere Reallöhne erhalten als die am schlechtesten bezahlten.“ Ali (2016, 1014) schlussfolgert in einer Studie über überseeische Investitionsstrategien US-amerikanischer TNCs, „dass die zunehmende Unsicherheit der Arbeiter sich ausdrückt in durchweg zunehmender Arbeitsproduktivität bei sinkenden Lohnanteilen.“

Produktivität kann gemessen werden, indem man das Ergebnis eines Produktionsprozesses (output) durch den Aufwand (input) dividiert. Die nachstehende Tabelle 1 berechnet die Produktivität in der Automobil- und Textilindustrie als Verhältnis zwischen Mehrwert und Lohn je Arbeiter. Mexiko und Indien weisen demnach in der Automobilindustrie eine höhere Produktivität auf als die USA und Deutschland, in der Textilindustrie sind Brasilien, Thailand und Mexiko

⁴ Montage-Betriebe, in denen importierte Vorprodukte zu Fertigwaren montiert werden. (d. Übers.)

produktiver (Kerswell 2013). Nicht die niedrige Produktivität ist die Ursache niedriger Löhne und schlechter Arbeitsbedingungen, sondern die Akkumulationsstrategien der Unternehmen (Zulieferer- wie Leitfirmen).

Tabelle 1: Arbeitsproduktivität in ausgewählten Ländern (Automobil- und Textilindustrie)

Land	Jahr	Mehrwert je Arbeiter (US-\$/Jahr)	Lohn je Arbeiter (US-\$/Jahr)	Durchschnittliche Produktivität*
Automobile				
Mexiko	2000	102.000	11.700	8,69
Indien	2003	22.817	4.575	4,99
USA	2002	231.729	54.157	4,28
Thailand	2000	13.555	4.680	2,85
Deutschland	2003	89.117	56.425	1,58
Textilien				
Brasilien	2004	12.353	3.584	3,45
Thailand	2000	6.583	2.318	2,84
Mexiko	2000	14.983	5.292	2,83
USA	2002	66.483	27.223	2,44
Deutschland	2003	43.881	30.974	1,42

* Mehrwert/Lohn; Quelle: UNIDO 2006, übernommen aus Kerswell 2013, 513.

Die globalen Lohndifferenzen sind also weniger auf konzerninterne Produktivitätsunterschiede zurückzuführen als vielmehr auf folgende Faktoren (bzw. eine Kombination von Faktoren):

- 1) gesellschaftlich bestimmte Reproduktionskosten der Arbeitskraft;
- 2) Organisation der Arbeitsmärkte (die den Zusammenhang zwischen Löhnen und Produktivität betreffen);
- 3) die Fähigkeit der Arbeiterorganisationen, ‚progressive‘ Lohnfestlegungen durchzusetzen (Mosley 2008).

Sind die Reproduktionskosten sehr niedrig, die Arbeitsmärkte kapitalfreundlich/arbeiterfeindlich organisiert und die Durchsetzungskraft der Arbeiterorganisationen schwach, so gelingt es den Unternehmen armer Länder mit relativ fortgeschrittenen technologischen Standards eher als jenen in den fortgeschrittenen Ökonomien, von der höheren Produktivität zu profitieren: Sie zahlen Armuts-löhne und können höhere Mehrwertraten realisieren (Ali 2015).

Eine fortschrittliche Politik gegenüber GVCs würde also nicht primär darauf orientieren, die konzerninterne Produktivität zu steigern. Sie würde vielmehr 1)

versuchen, in Anerkennung der sozialen Reproduktionskosten der Arbeitskraft (Konzept der Lebenshaltungskosten-Löhne statt Armutslöhne) die Löhne zu erhöhen, 2) arbeiterfreundliche Arbeitsmarktinstitutionen fördern und 3) die Fähigkeit der Arbeiterklasse begünstigen, kollektive Aktionen durchzuführen (Abschaffung gewerkschaftsfeindlicher Gesetze, mehr Spielraum für unabhängige Gewerkschaften).

Literatur

- Ali, M. (2015): Dark matter, black holes and old-fashioned exploitation: transnational corporations and the US economy. *Cambridge Journal of Economics* 40(4): 997–1018.
- Dicken, P. (2011): *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the 21st Century*. 6th ed. London: The Guilford Press.
- Henwood, D (1995): Clinton's trade policy. In: Rosen F and McFadyen D (eds) *Free Trade and Economic Restructuring in Latin America*. New York: Monthly Review Press, pp. 27–38.
- Kapsos, S and Bourmpoula, E. (2013): *Employment and economic class in the developing world*. ILO Research Paper No. 6. Geneva: International Labour Office.
- Kerswell T (2013): Productivity and wages: what grows for workers without power and institutions. *Social Change* 43(4): 507–531.
- Lanz, R. and Miroudot, S. (2011): *Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications*. OECD Trade Policy Papers, No. 114. Paris: OECD Publishing. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en> (accessed July 2018).
- Milberg, W. (2008): Shifting sources and uses of profits: sustaining US financialization with global value chains. *Economy and Society* 37(3): 420–451.
- Mosley, L (2008): Workers' rights in open economies. *Global production and domestic institutions in the developing world*. *Comparative Political Studies* 41(4–5): 674–714.
- Ness, I. (2015): *Southern Insurgency: The Coming of the Global Working Class*. London: Pluto Press.
- Nolan, P. (2003) *Industrial policy in the 21st century: the challenge of the global business revolution*. In: Chang H-J (ed) *Rethinking Development Economics*. London: Anthem.
- Nolan, P. (2014): *Globalisation and industrial policy: the case of China*. *The World Economy* 37(6): 747–764.
- Norfield, T. (2011): *T-shirt economics: labour in the imperialist world economy*. Available at: <http://column.global-labour-university.org/2012/08/t-shirt-economics-labour-in-imperialist.html> (accessed May 2017).
- OECD/WTO/World Bank (2014): *Global value chains: challenges, opportunities, and implications for policy* file. Available at: http://C:/Users/Visiting/AppData/Local/Temp/gvc_report_g20_july_2014.pdf (accessed January 2018).
- Robinson, P.K. and Rainbird, H. (2013) *International supply chains and the labour process*. *Competition & Change* 17(1): 91–107.
- Slaughter, M. (2009): *How U.S. Multinational Companies Strengthen the U.S. Economy*. Business Roundtable and the United States Council Foundation.
- Starrs, S. (2014): The Chimera of global governance. *New Left Review* 87 (May–June), 81–96.

- Strange, R. and Newton, J. (2006): Stephen Hymer and the externalisation of production. *International Business Review* 15: 180–193.
- Taglioni, D. and Winkler, D (2014): *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington, DC.: World Bank.
- UNCTAD (2013): *Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy*. New York: United Nations.
- Wade, R. (2008): Globalization, growth, poverty, inequality, resentment, and imperialism. In: Ravenhill J (ed) *Global Political Economy*. 2nd ed. Oxford. Oxford University Press. pp.373–409.
- Whalen, C. (2005): Sending jobs offshore from the United States. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* 2(2): 33–40.

Übersetzung: Jörg Goldberg