

Herr, Hansjörg; Teipen, Christina; Dünhaupt, Petra; Mehl, Fabian

Working Paper

Wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitsbedingungen in globalen Wertschöpfungsketten

Working Paper Forschungsförderung, No. 175

Provided in Cooperation with:

The Hans Böckler Foundation

Suggested Citation: Herr, Hansjörg; Teipen, Christina; Dünhaupt, Petra; Mehl, Fabian (2020) : Wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitsbedingungen in globalen Wertschöpfungsketten, Working Paper Forschungsförderung, No. 175, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/217250>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/de/legalcode>

WORKING PAPER FORSCHUNGSFÖRDERUNG

Nummer 175, Februar 2020

Wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitsbedingungen in globalen Wertschöpfungsketten

Hansjörg Herr, Christina Teipen, Petra Dünhaupt und
Fabian Mehl

© 2020 by Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
www.boeckler.de



„Wirtschaftliche Entwicklung und Arbeitsbedingungen in globalen Wertschöpfungsketten“ von Hansjörg Herr, Christina Teipen, Petra Dünhaupt und Fabian Mehl ist lizenziert unter

Creative Commons Attribution 4.0 (BY).

Diese Lizenz erlaubt unter Voraussetzung der Namensnennung des Urhebers die Bearbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung des Materials in jedem Format oder Medium für beliebige Zwecke, auch kommerziell. (Lizenztext: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/de/legalcode>)

Die Bedingungen der Creative-Commons-Lizenz gelten nur für Originalmaterial. Die Wiederverwendung von Material aus anderen Quellen (gekennzeichnet mit Quellenangabe) wie z. B. von Schaubildern, Abbildungen, Fotos und Textauszügen erfordert ggf. weitere Nutzungsgenehmigungen durch den jeweiligen Rechteinhaber.

ISSN 2509-2359

Inhalt

Zusammenfassung.....	4
1. Einleitung.....	6
2. Auswirkungen der zunehmenden Integration des Globalen Südens in globale Wertschöpfungsketten	8
2.1 Charakterisierung von globalen Wertschöpfungsketten	8
2.2 Wertschöpfungsketten, Handelstheorie und ArbeitnehmerInnen	16
2.3 Deutschland als Beispiel	19
2.4 Ökonomisches und soziales Upgrading in den Ländern des Globalen Südens	21
3. Exemplarische Länderfallstudien in vier Branchen.....	27
3.1 Automobilsektor	27
3.2 Bekleidungssektor.....	33
3.3 Elektroniksektor	41
3.4 IT-Dienstleistungssektor.....	45
4. Fazit.....	51
Literatur.....	62
Autorinnen und Autoren	73

Zusammenfassung

Die Liberalisierung des internationalen Handels und Kapitalverkehrs sowie Innovationen im Bereich der Kommunikation und Logistik haben in den vergangenen Jahrzehnten zu einer starken strukturellen Veränderung der internationalen Arbeitsteilung geführt. Während die Länder des Globalen Südens vormals nur Exporteure von Rohstoffen und Agrarerzeugnissen waren, sind viele dieser Länder mittlerweile in die industrielle Fertigung für den Weltmarkt und den Export von Dienstleistungen eingebunden. Diese Entwicklungen haben es Unternehmen erlaubt, Produktions- und Dienstleistungsprozesse aufzuteilen und weltweit zu verlagern. Die Übernahme solcher Teilproduktionen und Dienstleistungen hat die Schaffung von Arbeitsplätzen in Entwicklungsländern zweifellos begünstigt. In herrschenden entwicklungsökonomischen Theorien wird davon ausgegangen, dass die Integration in globale Wertschöpfungsketten die Voraussetzungen für wirtschaftliche Aufholprozesse und gesellschaftliche Wohlfahrtsgewinne in Entwicklungsländern schafft. Allerdings befinden sich die einheimischen Unternehmen in den Ländern des Globalen Südens zumeist in großer Abhängigkeit von ausländischen multinationalen Konzernen, die die Beziehungen zu ihren Zulieferern dominieren und den größten Anteil der Wertschöpfung an sich ziehen. Der Kostendruck durch die Oligopsonie dieser Lead-Firmen führt zu sehr geringen Profitmargen einheimischer Produzenten und schlägt sich auch in schlechten Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten nieder.

Anhand vergleichender Fallstudien in vier Branchen (Automobil, Bekleidung, Elektronikgüter, IT-Dienstleistungen) und sechs Schwellen- und Entwicklungsländern (Bangladesch, Brasilien, China, Indien, Südafrika, Vietnam) wird aufgezeigt, dass eine erfolgreiche wirtschaftliche Integration in globale Wertschöpfungsketten nicht zwangsläufig mit besseren Arbeitsbedingungen sowie positiven Beschäftigungs- und Wohlfahrtseffekten einhergeht. Die Untersuchungen machen zudem deutlich, dass die Bedingungen für ökonomisches und soziales Upgrading nicht allein durch die Art der Branche und der Governance-Beziehungen zwischen Unternehmen bestimmt sind. Vielmehr ist sektorales ökonomisches und soziales Upgrading eingebettet in gesamtstaatliche Strategien im Bereich der Handels- und Industriepolitik sowie nationale Systeme industrieller Beziehungen.

Mit Ausnahme Chinas verfolgten alle untersuchten Länder (in unterschiedlichem Ausmaß) eine liberale Handels- und Industriepolitik, wodurch die Integration dieser Länder in globale Wertschöpfungsketten überwiegend dem Prinzip des komparativen Kostenvorteils unterliegt. Sehr geringe Löhne in Ländern wie Bangladesch, Indien oder Vietnam

und auch die systematische Missachtung von internationalen Arbeitsstandards aufgrund schwacher Gewerkschaften sorgen für Kostenvorteile. Dies führt dazu, dass in den exportorientierten Branchen dieser Länder hauptsächlich arbeitsintensive und gering qualifizierte Tätigkeiten dominieren, insbesondere in der Bekleidungs- und Elektronikindustrie. Globale Wertschöpfungsketten können zudem zu steigender Ungleichheit innerhalb eines Landes beitragen, wenn wie im Falle des Automobilsektors in Südafrika oder der IT-Branche Indiens kaum Ausstrahlungseffekte auf die Gesamtwirtschaft existieren.

Am Beispiel Chinas zeigt sich, dass branchenübergreifende ökonomische Upgrading-Prozesse einer ambitionierten Industriepolitik bedürfen, die den Aufbau einheimischer „Champions“ und technologische Innovationen fördern. Für soziale Upgrading-Prozesse spielen weiterhin die nationalen Systeme industrieller Beziehungen eine wichtige Rolle. So konnten in Ländern mit einer korporatistischen Tradition und relativ starken Industriegewerkschaften wie Brasilien und Südafrika in einigen Branchen vergleichsweise hohe Löhne und gute Arbeitsbedingungen von den Beschäftigten durchgesetzt werden. In Ländern mit staatlich kontrollierten Gewerkschaften wie China oder Vietnam bzw. mit sehr schwacher, fragmentierter Gewerkschaftslandschaft wie Bangladesch oder Indien existieren hingegen keine Möglichkeiten für Kollektivverhandlungen. In diesen Fällen werden Ansätze vertikaler Governance durch transnationale Akteure als vielversprechend für die Verbesserung von Arbeitsstandards diskutiert. Abgesehen von dem vielfach beachteten Bangladesch-Akkord in der Bekleidungsindustrie gibt es in den hier untersuchten Ländern bisher jedoch keine nennenswerten Initiativen. Deutlich wird, dass es einer politischen Steuerung von globalen Wertschöpfungsketten bedarf, um die weitere ökonomische und soziale Zerklüftung zwischen Globalem Süden und Norden sowie innerhalb von Volkswirtschaften zu verhindern.

1. Einleitung

Internationaler Handel und die internationale Arbeitsteilung haben sich in den vergangenen Jahrzehnten fundamental gewandelt. So nahm einerseits die Bedeutung des internationalen Handels insgesamt zu. Wird der Anteil des weltweiten Handels von Gütern und Dienstleistungen (Exporte plus Importe) am weltweiten Bruttoinlandsprodukt (BIP) betrachtet, so wuchs dieser von etwa 25 Prozent Anfang der 1960er Jahre auf über 60 Prozent im Jahre 2008, stagnierte in Folge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise und stieg im Jahre 2017 auf rund 72 Prozent an (World Bank 2019a). Andererseits hat sich die Struktur des internationalen Handels verändert. Der Anteil des Handels mit Zwischenprodukten stieg weltweit am stärksten. So betrug der Handel mit Zwischenprodukten im Jahre 2014 rund 7,5 Billionen US-Dollar, während der internationale Handel mit Rohstoffen, Konsumgütern und Kapitalgütern jeweils 4 Billionen US-Dollar nicht überschritt (UNCTAD 2015: 17).

Der enorme Anstieg der globalen Handelsströme und die damit einhergehenden Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung sind einerseits durch stark gesunkene Transportkosten und stetige Innovationen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien bedingt. Gleichzeitig wurden seit den 1980er Jahren weltweit Güter- und Kapitalmärkte liberalisiert. Während das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) lediglich den Handel mit Waren reguliert hatte, kamen mit der Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) 1994 u. a. Dienstleistungen, Investitionen und der Schutz geistigen Eigentums hinzu.

In den Ländern des Globalen Südens wurde die Liberalisierung außerdem durch die Schuldenkrise Anfang der 1980er Jahre begünstigt. So begannen der IWF und die Weltbank, die Bereitstellung von Krediten an die Umsetzung von Strukturanpassungsprogrammen zu knüpfen. Zu dem geforderten Wirtschaftsprogramm, das als *Washington Consensus* bekannt wurde,¹ gehörten u. a. neben der Privatisierung von Staatsunternehmen und der wirtschaftlichen Deregulierung vor allem die Liberalisierung der Handels- und Finanzmärkte (Chang 2005; Summers/Pritchett 1993). Gleichzeitig stieg die Abhängigkeit von privaten Kapitalflüssen, so dass sich die Regierungen seit den 1990er Jahren vermehrt um den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen bemühten und die Anzahl von Investitionsabkommen regelrecht explodierte (Eberhart 2014).

1 Der amerikanische Ökonom John Williamson verfasste 1989 eine Liste mit zehn Punkten, die später als *Washington Consensus* bezeichnet wurde.

Auch hat sich damit die Struktur der Produktion und der Beschäftigung in den Industrieländern und den Ländern des Globalen Südens² fundamental verändert. Wir verwenden für die Charakterisierung der globalen Fragmentierung der Herstellung von Produkten und Dienstleistungen und des Handels den Begriff der globalen Wertschöpfungskette (GWK). Der Zugang zu GWKs kann es den Ländern des Globalen Südens erleichtern, sich mit Hilfe relativ einfacher Produktionen zu industrialisieren. In den Industrieländern gingen dagegen einfache industrielle Beschäftigungen verloren. Diese Veränderungen brachten, wie die Globalisierung insgesamt, für verschiedene Bevölkerungsgruppen unterschiedliche Vorteile, erzeugten jedoch auch relative und absolute Verlierer in den Industrieländern und den Ländern des Globalen Südens. Zudem konnten nicht alle Länder des Globalen Südens die Chancen von GWKs für ihre Entwicklung nutzen, denn Lead-Firmen in GWKs erwirken auch Mechanismen, die ein ökonomisches Aufholen erschweren.

Das Ziel dieses Beitrages ist es, die Entwicklungen in GWKs theoretisch wie auch empirisch näher zu beleuchten. An vier unterschiedlichen Branchen sollen exemplarisch die Gemeinsamkeiten und Unterschiede hinsichtlich der Restrukturierung von GWKs analysiert werden. Ausgewählt wurden die Automobilbranche, die Bekleidungsbranche, die Elektronikbranche und die Informationstechnik(IT)-Dienstleistungsbranche. Als Länderbeispiele dienen Bangladesch, Brasilien, China, Indien, Südafrika und Vietnam.

Diese vergleichenden Untersuchungen sind Bestandteil des von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten Forschungsprojekts „Globale Wertschöpfungsketten – Ökonomisches und Soziales Upgrading“, welches von den AutorInnen in Zusammenarbeit mit einem Netzwerk internationaler KooperationspartnerInnen durchgeführt wird. Die zentrale Fragestellung besteht darin, den Einfluss verschiedener Akteure (Unternehmen, Regierungen, Gewerkschaften) auf ökonomische und soziale Upgrading- bzw. Downgrading-Dynamiken entlang von GWKs zu erforschen. Sie knüpft damit an einen neueren Forschungszweig an, der die gegenseitige Bedingtheit von ökonomischem und sozialem Upgrading und die besondere Rolle von Arbeit untersucht (vgl. Newsome et al. 2015).

Im folgenden Abschnitt soll zunächst die theoretische Analyse von GWKs diskutiert werden. Danach werden im dritten Abschnitt vorläufige Ergebnisse in den vier ausgewählten Branchen skizziert. Der letzte Abschnitt vergleicht die Branchen und zieht Schlussfolgerungen.

2 Als Länder des Globalen Südens sollen alle Nicht-OECD-Länder bezeichnet werden, als Industrieländer die OECD-Länder ohne Chile, Mexiko und die Türkei.

2. Auswirkungen der zunehmenden Integration des Globalen Südens in globale Wertschöpfungsketten

2.1 Charakterisierung von globalen Wertschöpfungsketten

Im Zuge der Fragmentierung und Globalisierung von Wertschöpfungsketten können Unternehmen Produktionen und Dienstleistungen weltweit verlagern. Die Produktion eines Gutes oder einer Dienstleistung kann in einzelne Teile aufgeteilt werden, die dann von Firmen in verschiedenen Ländern der Welt entsprechend der Gewinnmaximierungsstrategie des führenden Unternehmens in der GWK erbracht werden. Dies schließt ein, dass verschiedene Teilproduktionen in unterschiedlichen Ländern erbracht und dann an einem Standort zum Endprodukt zusammengebaut werden.

Die Motive für die Verlagerung von Produktionen ins Ausland haben sich im Prinzip seit der Analyse von John Dunning (1993) nicht geändert. Sie bestehen im Wesentlichen in der Möglichkeit der Kostenreduzierung, der größeren Flexibilität, des Einkaufs von Expertenwissen und der Markterschließung.³ Die Kostenersparnis wird erzielt durch die niedrigeren Löhne in den Ländern des Globalen Südens, aber auch durch niedrigere Arbeits- und Umweltschutzstandards, geringere Beteiligungsrechte der Belegschaften oder niedrigere Steuern (Anner 2015a).

Als wohl bekannteste Klassifikation von GWKs hat sich die von Gary Gereffi et al. (2005) durchgesetzt. Hierbei ist es essentiell, sogenannte Lead-Firmen – in der Regel multinationale Unternehmen – zu identifizieren, die ihren Einfluss entlang der GWK geltend machen. Es werden fünf Governance-Typen von GWKs unterschieden:

- a) Marktbeziehungen,
- b) modulare GWKs,
- c) relationale GWKs,
- d) kaptive GWKs und
- e) die vertikale Integration innerhalb eines Unternehmens (hierarchische Governance).

Bei den Fällen a) bis d) lagern Unternehmen Teile der Produktion oder Dienstleistungen an Zulieferunternehmen aus. Im Falle von Direktinves-

³ Die Sicherung von Rohstoffen ist ebenfalls wichtig, spielt in den hier behandelten Sektoren jedoch eine geringere Rolle.

titionen, dem Fall e), besteht ein direktes hierarchisches Verhältnis zwischen den Tochterunternehmen und dem führenden multinationalen Unternehmen. Im Fall von Tochtergesellschaften hängt daher der Spielraum, eigenständig zusätzliche Funktionen wie beispielsweise höherwertige Produktionen mit neuester Technologie in der Wertschöpfungskette zu übernehmen oder in neue Bereiche zu investieren, noch stärker vom Mutterunternehmen ab als in den Fällen der Auslagerung an externe Zulieferer. Profite können aus dem Zielland ins Herkunftsland transferiert werden, oftmals mit Hilfe von Strategien, welche eine Besteuerung minimieren.⁴

Bei Marktbeziehungen werden in der genannten Typologie viele Anbieter und Nachfrager unterstellt, die weitgehend unabhängig voneinander agieren. Im Fall der modularen Governance lässt eine Lead-Firma ihr gesamtes Produkt von einem Kontraktfertiger produzieren und übernimmt nur noch Funktionen wie z. B. Forschung, Marketing oder Vertrieb. Der Kontraktfertiger muss dabei in der Lage sein, das fertige Produkt in ausreichender Qualität zu liefern, was je nach Branche einer relativ hohen technologischen und organisatorischen Kompetenz bedarf. Relationale Governance impliziert komplexe und langfristige Interaktionsbeziehungen zwischen Zulieferern und Lead-Firmen, bei denen die Lead-Firmen oftmals einen Teil der Herstellung beibehalten. Auch in diesem Fall bedarf der Zulieferer einer gewissen technologischen und organisatorischen Kompetenz. Bei der kaptiven Governance schreibt die Lead-Firma dem Zulieferer bis ins Detail die Produktion vor, wobei oftmals der Zulieferer seine Vorleistungen gestellt bekommt oder diese von einem vorgeschriebenen Zulieferer kaufen muss. Die Produktion bei Zulieferern in kaptiver Governance ist in aller Regel einfach und die Gefahr des Kopierens der benutzten Technologie gering oder nicht relevant. So ergibt sich eine kaptive Governance häufig in Konstellationen, in denen die Lead-Firma Zulieferer sehr leicht wechseln kann.

GWKs können je nach Branche und der Strategie von Lead-Firmen unterschiedlich komplex sein und verschiedene Formen der Governance beinhalten. So können Lead-Firmen z. B. große Zwischenhändler einschalten. GWKs sind zudem durch verschiedene Segmente oder Glieder gekennzeichnet, auch „*tiers*“ genannt. Zwischen Lead-Firmen und „first tier“-Zulieferern kann eine ganz andere Governance existieren als etwa zwischen „first tier“- und „second tier“-Zulieferern bzw. „second tier“- und „third tier“-Zulieferern. GWKs können so weit reichen, dass selbst HeimarbeiterInnen, die in vollständiger Abhängigkeit arbeiten, in sie eingebunden sind (Broembsen/Harvey 2019).

4 Beispiele sind Lizenzgebühren, Kredite vom Mutterunternehmen oder Manipulation der Preise bei Handelsbeziehungen innerhalb von Konzernen.

Von der Governance ist die Machtverteilung innerhalb von GWKs zu unterscheiden. In der Klassifikation von Gereffi et al. (2005) ergeben sich Machtungleichgewichte zwischen Lead-Firmen und Zulieferern aus der jeweiligen Governanceform, welche im Wesentlichen durch Produktkomplexität und Kompetenz der Zulieferer bestimmt ist. Demgegenüber betonen volkswirtschaftliche Ansätze (Milberg/Winkler 2013) die Marktformen, innerhalb derer die Unternehmen einer GWK agieren. Marktformen spielen eine zentrale Rolle bei der Erklärung der Aufteilung der Wertschöpfung innerhalb von GWKs. Sie erklären welche Unternehmen in einer GWK Rent-Seeking betreiben bzw. überdurchschnittlich hohe Profitraten realisieren können.⁵

Tabelle 1 (siehe Folgeseite) gibt einen Überblick über die typischen Beziehungen zwischen der Governance und den Marktformen in einer GWK. In der Tabelle ist ausschließlich die Beziehung zwischen Lead-Firmen und „first tier“-Zulieferern ausgeführt, wobei innerhalb einer GWK jedoch unterschiedliche Governanceformen existieren können. Um die Möglichkeit der Erzielung von überdurchschnittlich hohen Profitraten bei den Lead-Firmen besser zu erfassen, wurden in die Klassifikation auch die typischen Marktformen auf der Verkaufsseite der Lead-Firmen in der Tabelle aufgenommen. Zu beachten ist, dass es sich hierbei um Idealtypen handelt und dass in der Realität nicht alle Fälle eindeutig zugeordnet werden können.

5 Solche Extraprofite können auch als Quasi-Renten bezeichnet werden. Die (Grund-)Rente ist ein leistungsloses Einkommen, welches sich ausschließlich auf den Eigentumstitel an einem Grundstück zurückführen lässt. Eine Quasi-Rente ist eine Rente, welche aufgrund einer spezifischen Machtposition gegenüber Käufern oder Verkäufern ausgeübt werden kann und sogenanntes Rent-Seeking erlaubt.

Tabelle 1: Klassifikationen von globalen Wertschöpfungsketten

Governance-Typen Lead-Firma vis-à-vis „first tier“-Zulieferer	Marktformen		Rent-Seeking-Position
	Lead-Firma vis-à-vis „first tier“-Zulieferer	Lead-Firma vis-à-vis Nachfrager	
reine Marktbeziehungen	vollständige bzw. monopolistische Konkurrenz	vollständige bzw. monopolistische Konkurrenz	keine
modulare Governance	bilaterales Oligopol	Oligopol	hoch
		vollständige bzw. monopolistische Konkurrenz	keine
relationale Governance	Oligopson	Oligopol	sehr hoch
kaptive Governance		vollständige bzw. monopolistische Konkurrenz	keine
vertikale Integration/ ausländische Direkt- investitionen	hierarchische Beziehung	Oligopol	sehr hoch
		vollständige bzw. monopolistische Konkurrenz	keine

Anmerkung: zu den Marktformen vgl. Infobox 1 auf der Folgeseite
Quelle: eigene Darstellung

Infobox 1: Marktformen**Monopol**

Wenn es in einem Markt nur einen Anbieter gibt, jedoch eine Vielzahl von Nachfragern, so spricht man von einem Monopol. Da es keine Konkurrenz gibt, kann der Anbieter die Preise oder die Absatzmenge bestimmen.

Oligopol

Ein Oligopol ist ein Markt, in dem nur wenige Anbieter vielen Nachfragern gegenüberstehen. Die Anbieter verfügen über die Marktmacht, um den Preis ihres Produktes festzusetzen. Ihre Entscheidungen bezüglich der Preissetzung und Produktionsmenge haben nicht nur Auswirkungen auf das Verhalten der Nachfrager, sondern auch auf die Reaktion der Konkurrenz. Oligopole können Kartelle bilden und sich wie ein Monopol verhalten. Dies kann ohne formale Absprachen geschehen, beispielsweise bei der Akzeptanz einer stillschweigenden Preisführerschaft oder Übereinkunft, nicht über den Preis zu konkurrieren, sondern über Produktdifferenzierungen. In den letzten Jahrzehnten wurde die Verfügung über starke Markennamen eine immer wichtigere Quelle oligopolistischer Macht und umfassenden *rent seekings* (Stiglitz 2012). Oligopole und Monopole entstehen marktendogen bei steigenden Skalenerträgen, also wenn mit der Zunahme der Produktion Effizienzgewinne möglich sind. So können Autos nicht effizient in kleinen Stückzahlen produziert und entwickelt werden. Steigende Skalenerträge machen es neuen Unternehmen schwer, in einen Markt einzutreten. Auch ein Markenname kann die Oligopolmacht eines Unternehmens begründen. Ein Beispiel ist Coca Cola.

Bilaterales Monopol/Oligopol

In einem bilateralen Monopol steht ein Anbieter nur einem Nachfrager gegenüber. Ein Markt mit nur wenigen Anbietern als auch Nachfragern wird als bilaterales Oligopol bezeichnet.

Vollständige und monopolistische Konkurrenz

In der Marktform der vollständigen Konkurrenz stehen sich viele Käufer und Verkäufer gegenüber, die ein homogenes Gut kaufen bzw. verkaufen. Bei monopolistischer Konkurrenz existieren in einer Branche ebenfalls viele konkurrierende Anbieter, die jedoch differenzierte Güter herstellen, die den gleichen Nutzen bieten. Bei vollständiger und monopolistischer Konkurrenz ist der Marktzutritt

einfach. Hier werden konstante oder fallende Skalenerträge unterstellt. Aufgrund des einfachen Marktzutritts ist es langfristig nicht möglich, *rent seeking* zu betreiben.

Monopson

Ein Monopson ist eine Marktform, bei der viele Anbieter auf nur einen Käufer treffen. Der Käufer verfügt somit über eine Monopolstellung. Er kann den Preis der nachgefragten Ware oder die Menge bestimmen und hat somit die größere Marktmacht. Ein Nachfragemonopolist wird den Preis für Inputs so festsetzen, dass seine Zulieferer keine Gewinne machen. Dadurch erhöht sich sein eigener Gewinn.

Oligopson

Das Oligopson bezeichnet eine Marktsituation, bei der viele (oftmals kleine) Anbieter nur wenigen (oftmals großen) Nachfragern gegenüberstehen. So können beispielsweise große multinationale Konzerne aufgrund ihrer Marktmacht geringe Einkaufspreise gegenüber einer Vielzahl kleinerer Zulieferer durchsetzen.

Bei Marktbeziehungen in der Klassifikation von Gereffi et al. (2005) ist die Machtasymmetrie zwischen KundInnen und AnbieterInnen von Waren und Dienstleistungen gering. Übersetzt in Marktformen bedeutet dies, dass vollständige oder monopolistische Konkurrenz mit vielen Anbietern und Nachfragern unterstellt wird. In beiden Fällen können längerfristig keine überdurchschnittlich hohen Profitraten erzielt werden (siehe Infobox 1). Die Basis für diese Marktformen sind geringe Skalenerträge bei der Produktion und niedrige Eintrittsbarrieren für neue Unternehmen in den Markt. In GWKs spielt diese Konstellation keine relevante Rolle.

Bei vertikaler Integration bzw. ausländischen Direktinvestitionen ist der Fall einfach. Die Lead-Firma kontrolliert aufgrund der Eigentumsstruktur das liefernde Tochterunternehmen vollständig und kann nach Belieben Gewinne in den Mutterkonzern transferieren. Jedoch können für das Mutterunternehmen auf der Verkaufsseite unterschiedliche Marktkonstellationen existieren. So kann es sich in einer Oligopolposition gegenüber seinen Käufern befinden und sehr hohe Extragewinne realisieren. Ein Beispiel für diesen Fall ist Samsung, das Smartphones in eigenen Unternehmen in Vietnam produzieren lässt und auf dem Konsumentenmarkt einer von nur wenigen Anbietern für Mobiltelefone ist.

Eine Lead-Firma, die in eigenen Unternehmen im Globalen Süden produziert, kann jedoch auf der Verkaufsseite einem Markt mit scharfer Konkurrenz ausgesetzt sein, also als Verkäufer bei vollständiger oder monopolistischer Konkurrenz agieren. In diesem Fall wird die intensive Konkurrenz zwischen den Lead-Firmen die Preise so stark nach unten treiben, dass keine überdurchschnittlich hohen Profitraten erzielt werden können. Werden die Länder des Globalen Südens in dieser Konstellation durch niedrige Löhne, schlechte Arbeitsbedingungen oder hohe Umweltbelastungen „ausgebeutet“, dann kommt dies ausschließlich den Konsumenten im Globalen Norden zugute. Als Beispiel kann wiederum Samsung dienen, das im Falle der Produktion von technisch einfacheren Elektrogütern wie Kühlschränken auf dem Konsumentenmarkt größerer Konkurrenz ausgesetzt ist.

Häufig existieren zwischen Lead-Firmen in den Ländern des Globalen Nordens und Zulieferern in den Ländern des Globalen Südens kaptive Governance-Strukturen. In aller Regel sind diese mit einem Oligopson verbunden. Dies bedeutet, dass einige wenige Lead-Unternehmen weltweit eine große Auswahl an Zulieferern haben, die wiederum in harter Konkurrenz zueinander stehen. Nach üblicher mikroökonomischer Theorie wird bei Oligopsonen die kleine Gruppe der Nachfrager den Preis für Produkte der vielen Zulieferer so nach unten drücken, dass letztere keinen oder einen äußerst geringen Gewinn machen (Milberg/Winkler 2013). Sind zudem die Arbeitsmarktregulierungen in den Ländern der Zulieferer schwach, dann lässt sich leicht vorstellen, unter welchen prekären Bedingungen Beschäftigte in solchen Unternehmen oft arbeiten. Für die oligopolistischen Nachfrager hat die Auslagerung an Sub-Unternehmer neben niedrigen Kosten den Vorteil, dass Produktionsschwankungen auf letztere abgewälzt werden. In vielen Fällen haben solche Lead-Unternehmen auch auf der Verkaufsseite eine Oligopolstellung. Da diese Unternehmen auf der Einkaufs- *und* Verkaufsseite einen Machtvorsprung haben, beinhaltet diese Konstellation ein wahres Rent-Seeking-Paradies mit hohen und überdurchschnittlichen Profitraten. Dies ist beispielsweise der Fall bei Markenfirmen in der Bekleidungsindustrie wie Nike oder adidas.

Jedoch ist auch eine Konstellation möglich, bei der zu den Zulieferern ein Oligopson existiert und auf der Verkaufsseite der Lead-Firma vollständige oder monopolistische Konkurrenz herrscht. In diesem Fall wird der Konkurrenzdruck die Preise der Endprodukte soweit senken, dass keine überdurchschnittlich hohen Profitraten verdient werden können. Die Oligopsonstruktur bei der Zulieferseite der Lead-Firmen kommt somit den Konsumenten im Globalen Norden zugute. Hier können als Bei-

spiel die Einzelhandelsketten in der Bekleidungsindustrie wie H&M oder Primark genannt werden.

Bei relationaler Governance sind die möglichen Fälle sehr verzweigt. Erstens kann es in GWKs Konstellationen geben, welche durch Duopole oder zweiseitige Oligopole zwischen Lead-Firmen und „first tier“-Zulieferern gekennzeichnet sind. In diesen Fällen interagieren große und globale Zulieferer mit technologisch hohem Know-how mit Lead-Firmen. Im Vergleich zu Oligopsonen, bei denen die Lead-Firmen die Gewinne der Zulieferer auf ein Minimum drücken, ist dies bei Duopolen und zweiseitigen Oligopolen nicht der Fall. Die Lead-Firmen können wiederum auf der Verkaufsseite eine Oligopolstellung haben oder in einem Markt mit vollständiger oder monopolistischer Konkurrenz agieren. Im ersten Fall werden die Lead-Firmen ihre Marktmacht beim Verkauf ihrer Produkte nutzen und vergleichsweise hohe Profitraten erzielen. Ein Beispiel ist die Autobranche, da hier die großen Marken mit mächtigen Zulieferern wie der Robert Bosch GmbH konfrontiert sind und in einem oligopolistischen Markt ihre Produkte verkaufen.

In dem beschriebenen Fall können Lead-Firmen auch gezwungen sein, ihre Produkte in einem Markt mit vollständiger und monopolistischer Konkurrenz zu verkaufen. In diesem Fall erwirtschaften Lead-Firmen nur Normalprofite.

Zweitens kann es selbst bei relationaler Governance zwischen Lead-Firmen und den Zulieferern Oligopsonen geben. Dies wird dann wahrscheinlich, wenn die Produkte technologisch relativ einfach zu produzieren sind, der Kapitalbedarf für die Produktion vergleichsweise gering ist und es aus diesem Grunde viele Anbieter gibt. Sind die Lead-Firmen in einer oligopolistischen Position auf der Verkaufsseite, dann ist umfassendes Rent-Seeking mit sehr hohen Profitraten zu erwarten. Ein typisches empirisches Beispiel hierfür sind die Beziehungen zwischen Zulieferern und Endherstellern im Automobilmarkt. Herrschte hingegen auf der Verkaufsseite vollständige bzw. monopolistische Konkurrenz, dann wäre kein Rent-Seeking möglich.

Bei modularer Governance sind ebenso unterschiedliche Konstellationen denkbar. So kann z. B. in der Elektronikindustrie die Beziehung zwischen einigen wenigen Kontraktfertigern wie Foxconn und einer geringen Anzahl an Nachfragern wie Apple als bilaterales Oligopol bezeichnet werden. Auch auf der Verkaufsseite befindet sich Apple in einer Oligopol-Position und kann somit hohe Gewinne realisieren.

Es existiert jedoch ein weiterer Fall modularer Governance, bei dem Lead-Firmen gegenüber Zulieferern ein Nachfrageoligopol (Oligopson) innehaben. Markenanbieter im Bekleidungsbereich in der hier unterstellten Governance von GWKs kaufen zunehmend ihre Waren vollständig

fertig und verpackt und überlassen teilweise selbst das Design den Zulieferern. Beispiele für „modulare“ Zulieferer sind multinationale Produzenten in Hongkong und China, Importeure mit Logistik- und Designfunktionen oder große Intermediäre wie Li & Fung (Abdulsamad et al. 2015). Globale Auftraggeber können basierend auf der Stärke ihrer Marke eine oligopolistische Marktposition bekleiden und hohe Profite realisieren. Agieren die Lead-Firmen auf der Verkaufsseite in Märkten mit vollständiger oder monopolistischer Konkurrenz, etwa bei No-Name-Bekleidung, profitieren in erster Linie die Konsumenten des Globalen Nordens und die Profitraten der Lead-Firmen sind nicht überdurchschnittlich.

2.2 Wertschöpfungsketten, Handelstheorie und ArbeitnehmerInnen

Die gewaltige Zunahme der Globalisierung der Produktion von Gütern und Dienstleistungen hat weltweit über die Jahrzehnte deutliche Veränderungen gebracht, die für einige ArbeitnehmerInnen positiv und für andere negativ sind.

Gemäß ihres komparativen Vorteils übernehmen die Länder des Globalen Südens in GWKs eher arbeitsintensive und wenig anspruchsvolle Teilproduktionen und -dienstleistungen. Die Industrieländer haben dagegen einen Vorteil bei Forschung und Entwicklung, Marketing, hochwertigen Dienstleistungen etc. (vgl. Infobox 2). Nach den gängigen Handelstheorien sollten in den Ländern des Globalen Südens die unqualifizierten ArbeiterInnen die relativen Gewinner des Handels sein, jedoch sprechen auch gewichtige Argumente dagegen. Existiert in den Ländern des Globalen Südens eine heimische traditionelle Landwirtschaft oder hohe Beschäftigung in informellen Produktionen und Dienstleistungen mit niedriger Produktivität, dann besteht ein überschüssiges Arbeitskräfteangebot. Eine steigende Nachfrage nach unqualifizierten Arbeitskräften führt dann nicht zu steigenden Löhnen, sondern die Löhne verbleiben auf einem niedrigen Niveau, das unter anderem durch den erzielbaren Lebensstandard in der Subsistenzökonomie gegeben ist (Lewis 1954).

Infobox 2: Die Theorie des internationalen Handels – Gewinner und Verlierer

Die Handelstheorie in der Tradition von David Ricardo (1817), welche die Begründung von Handel in der unterschiedlichen Produktivität zwischen Ländern sieht, und die Handelstheorie in der Tradition von Eli Heckscher (1919) und Bertil Ohlin (1933), welche die Begründung von Handel in unterschiedlichen Ausstattungen der Länder mit Kapital und Arbeit sieht, kommen zum gleichen Ergebnis. Die Länder des Globalen Südens haben einen komparativen Vorteil in der Produktion jener Produkte und Dienstleistungen, die arbeitsintensiv und technologisch relativ anspruchslos sind und relativ gering qualifizierte Arbeitskräfte benötigen. Länder wie Deutschland haben einen komparativen Vorteil in der Produktion von Gütern und Dienstleistungen, die einen Einsatz mittel- und hochqualifizierter Arbeitskräfte erfordern und technologisch anspruchsvoll sind.

Die gängigen Außenhandelstheorien kommen zum Ergebnis, dass der Übergang zu mehr Handel für ein Land insgesamt Vorteile hat, jedoch auch Verlierer erzeugt. So sind die weniger qualifizierten Arbeitskräfte in den Industrieländern die relativen Verlierer, da ihre Nachfrage und ihre Löhne relativ sinken. Bei den qualifizierten Arbeitskräften ist es umgekehrt; die Nachfrage nach ihnen und ihre Löhne steigen relativ an.

Allerdings argumentieren Robert Feenstra und Alan Taylor (2016), dass Verlagerungen von Teilproduktionen in Länder des Globalen Südens im Rahmen von GWKs die Nachfrage nach einfachen Tätigkeiten in Industrieländern relativ reduzieren und gleichzeitig die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften in den Ländern des Globalen Südens relativ erhöhen. Denn Lead-Firmen werden in den Ländern des Globalen Südens die eher qualifizierten ArbeiterInnen nachfragen – selbst wenn sie bei ihrer Tätigkeit unterfordert sind. Damit steigt in beiden Ländergruppen die Nachfrage nach relativ qualifizierten Arbeitskräften. Ein gutes Beispiel für diesen Fall ist die Verlagerung von einfachen IT-Service-Leistungen und Call-Centren vom Globalen Norden in den Globalen Süden, insbesondere nach Indien. Dieses Modell erklärt, dass sich in allen Ländern durch GWKs die Lohnungleichheit zuungunsten der geringer qualifizierten Arbeitskräfte erhöht, wenn wirtschaftspolitisch nicht gegengesteuert wird. Dass Globalisierung auch massive und dauerhafte Verlierer selbst in den traditionellen Handelsmodellen produziert, wenn sie nicht kom-

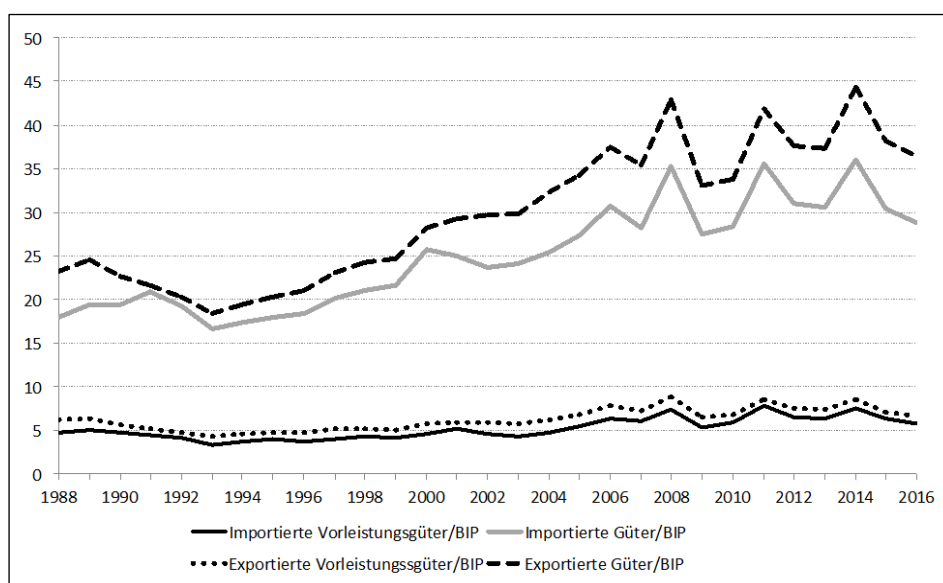
pensiert oder geschützt werden, hat man bisher eher in den Hintergrund gerückt (Rodrik 2018).⁶

⁶ In den Ausführungen wurden langfristige negative Effekte der Globalisierung in ökonomischen Standardmodellen betont. Es gibt jedoch auch kurzfristige negative Effekte, etwa wenn qualifizierte Arbeitskräfte nicht ohne Einkommensverluste von einer schrumpfenden in eine expandierende Branche wechseln können.

2.3 Deutschland als Beispiel

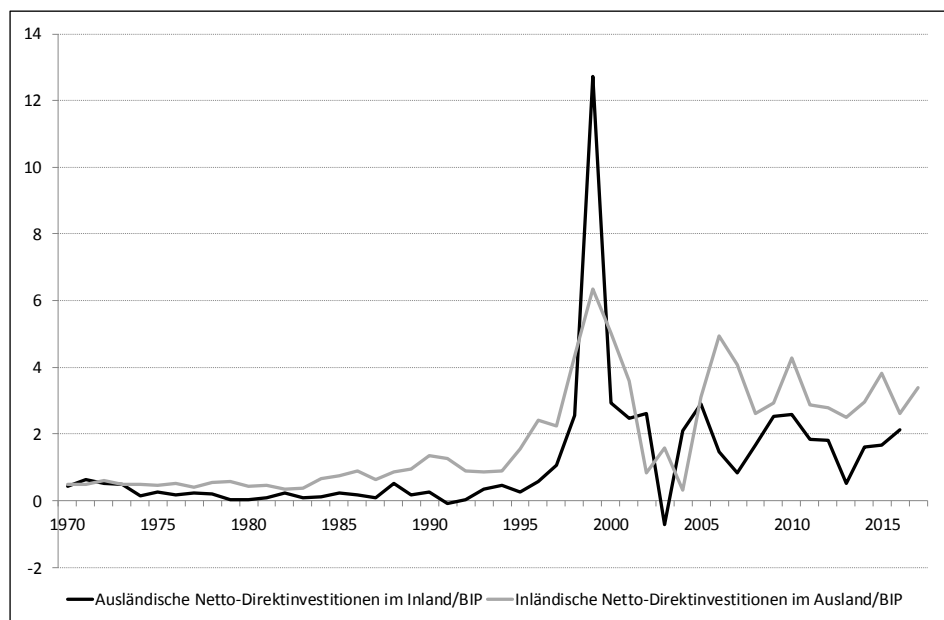
Deutschland hat sich in den letzten Jahrzehnten stark in die globale Ökonomie integriert. Abbildung 1 zeigt, dass sich der Anteil der Warenexporte und -importe am Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland seit Anfang der 1990er Jahre bis Mitte der 2000er Jahre nahezu verdoppelt hat. Bei den Importen und Exporten von Vorleistungsgütern als Anteil am BIP blieb das Niveau bei rund 5 Prozent. Dies impliziert, dass die deutsche Ökonomie gerade nicht eine sogenannte Basarökonomie ist, wie es Hans-Werner Sinn (2006) nannte. Die importierten Vorleistungsgüter blieben vielmehr als Anteil am BIP stabil, während die Warenexporte als Anteil am BIP stark angestiegen sind. Die ausländischen Direktinvestitionen (vgl. Abbildung 2 auf der Folgeseite) haben sich in den 2000er Jahren im Vergleich zu den 1990er Jahren als Anteil am BIP ebenfalls verdoppelt. Sieht man von den Jahren 1999/2000 ab, als Vodafone den großen deutschen Mischkonzern Mannesmann übernahm, so lagen die deutschen ausländischen Netto-Direktinvestitionen konstant höher als die ausländischen Netto-Direktinvestitionen in Deutschland. Betrachtet man die Entwicklung der Direktinvestitionen, so kann deutlich von einer tieferen Integration deutscher Unternehmen in die globale Produktion gesprochen werden.

Abbildung 1: Deutsche Warenexporte und -importe sowie importierte und exportierte Vorleistungsgüter als Anteil am Bruttoinlandsprodukt (1988–2016)



Quelle: World Bank (2019a); eigene Darstellung

Abbildung 2: Ausländische Netto-Direktinvestitionen im Inland und inländische Netto-Direktinvestitionen im Ausland als Anteil am Bruttoinlandsprodukt (Deutschland, 1970–2017)



Quelle: World Bank (2019b); eigene Darstellung

In der Tendenz werden beim internationalen Handel von Gütern und Dienstleistungen in Ländern wie Deutschland weniger qualifizierte Arbeitsplätze ins Ausland verlagert, denn der Marktmechanismus führt dazu, dass Länder Güter und Dienstleistungen entsprechend ihrer komparativen Vorteile produzieren und exportieren. Wird wirtschaftspolitisch auf diese Prozesse beispielsweise mit allgemeingültigen Flächentarifverträgen, Stärkung der Gewerkschaften oder Mindestlöhnen nicht reagiert, so bildet sich ein Niedriglohnssektor heraus, der die geringe Nachfrage nach weniger qualifizierten Arbeitskräften reflektiert. Gleichzeitig steigen die Löhne der relativ qualifizierten Arbeitskräfte. Insgesamt führt die Intensivierung des Handels dann zu mehr Lohnungleichheit.

Wird die Entwicklung der Reallöhne in Deutschland von Anfang der 1990er Jahre bis zum Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 betrachtet, dann mussten die 20 Prozent der am wenigsten verdienenden ArbeitnehmerInnen über die gesamte Periode Reallohnverluste bei ihren Bruttolöhnen von rund 2 Prozent hinnehmen. Die bei der Lohnspreizung untere Hälfte der ArbeitnehmerInnen hatte in dieser Periode stagnierende Reallöhne, während nur die obere Hälfte der ArbeitnehmerInnen ihre Reallöhne erhöhen konnten (vgl. Felbermayr et al.

2014). Ab 2010 hat sich die Schere zwischen hohen und niedrigen Löhnen nicht weiter geöffnet, jedoch auch nicht wieder geschlossen. In Deutschland wurde eine Wirtschaftspolitik verfolgt, welche die Verlierer der Globalisierung *nicht* ausreichend geschützt hat (Südekum et al. 2017). Im Gegenteil, die Hartz-Reformen Anfang der 2000er Jahre haben den Druck auf Niedrigverdiener noch erhöht, zur Lohnungleichheit beigetragen und zu einem dualen Arbeitsmarkt geführt (Herr/Ruoff 2019). Für Lohnungleichheit hat die Erosion der Tarifbindung nach den Ergebnissen einer Studie der Bertelsmann-Stiftung die größte Rolle gespielt. Dabei hat jedoch für „den Zeitraum von 1998 bis 2010 die Zunahme der Offenheit etwa 15 Prozent des gemessenen Anstiegs der Lohnungleichheit erklärt und ist damit nicht zu vernachlässigen“ (Felbermayr et al. 2014, S. 45).⁷ Zudem besteht zwischen der Offenheit der Ökonomie und der Erosion der Tarifbindung durchaus ein Zusammenhang, da die Möglichkeit und Androhung von Verlagerungen von Produktionen ins Ausland die Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen schwächt – und dies selbst in Bereichen, die noch durch hohe Tarifbindung gekennzeichnet sind.

Erst die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns Anfang 2015 hat verhindert, dass weitere Teile der ArbeitnehmerInnen Lohnsenkungen bis auf die sehr unscharfe untere Grenze des Lohnes, die durch Hartz-IV-Transferleistungen bestimmt wird, in Kauf nehmen müssen. Insgesamt sind die Reallöhne in Deutschland ab 2014 wieder etwas stärker gestiegen, nachdem sie sich ab Anfang der 1990er Jahre nur sehr schwach erhöht hatten oder teilweise gefallen sind.

2.4 Ökonomisches und soziales Upgrading in den Ländern des Globalen Südens

Die Länder des Globalen Südens haben sich in den letzten Jahrzehnten verstärkt in GWKs integriert. Sie versprechen sich davon ökonomisches und soziales Upgrading. Die meisten Länder des Südens konnten zwar ihr reales Pro-Kopf-Einkommen erhöhen, jedoch den Abstand zum realen Pro-Kopf-Einkommen der OECD-Länder nicht reduzieren. Dies gelang nur einer relativ kleinen Gruppe von Ländern, insbesondere in Asien, welche eine beschleunigte Industrialisierung und beschleunigte Produktivitätsentwicklung realisieren konnten (Herr 2018). Eine erfolgreiche nachholende Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg haben Japan,

⁷ Offenheit der Volkswirtschaft wird als der Anteil der exportierten Wertschöpfung an der gesamten Wertschöpfung definiert (Felbermayr et al. 2014, S. 42).

darauf folgend Tigerstaaten wie Südkorea oder Taiwan und später in gewissem Umfang Thailand oder Malaysia erzielen können. Es ist fraglich, ob dieses „Fluggänsemmodell“ (Kaname 1962) auch gegenwärtig noch kopiert werden kann.

Ökonomisches Upgrading kann in allgemeinsten Form als steigende (reale) Netto-Wertschöpfung pro Vollzeit beschäftigter Person in einem Land oder einem Sektor definiert werden.⁸ Die steigende Netto-Wertschöpfung pro Person kann auf einer verbesserten Technologie, qualifizierteren Arbeitskräften, effizienterer Arbeitsorganisation, Ausnutzung von Skaleneffekten oder einer Intensivierung der Arbeit beruhen. Die letzte Methode ist aus der Perspektive der Beschäftigten als negativ zu bewerten und stößt auch an Grenzen. Eine nützliche Differenzierung zwischen Strategien des ökonomischen Upgradings in GWKs bieten die Ausführungen von John Humphrey und Hubert Schmitz (2002). Sie unterscheiden zwischen Produkt-Upgrading (qualitativ besseres Produkt), Prozess-Upgrading (z. B. bessere Technologie), funktionalem Upgrading (Übernahme höherwertiger Funktionen in der GWK) und intersektorialem Upgrading (Expansion in einen neuen Sektor).

Soziales Upgrading bezeichnet allgemein die Verbesserung der Situation von ArbeiterInnen und beinhaltet eine ganze Reihe von Dimensionen, von denen wir im Folgenden drei auswählen. Erstens ist es mit steigenden Reallöhnen verbunden, die einen groben Indikator für einen steigenden Lebensstandard darstellen. Zweitens drücken verbesserte Arbeitsbedingungen wie besserer Unfallschutz oder Begrenzung von Überstunden soziales Upgrading aus. Drittens verwenden wir den Umfang von Gewerkschaftsrechten wie Vereinigungsfreiheit oder das Recht zu Lohnverhandlungen und Streiks als Indikator für soziales Upgrading. Es ist klar, dass ein anhaltender Anstieg der Reallöhne nur bei ökonomischem Upgrading möglich ist. Jedoch gilt auch, dass soziales Upgrading ökonomisches Upgrading in vielfältiger Form unterstützt (s. u.).

Für die Länder des Globalen Südens besteht der wesentliche Vorteil der Integration in GWKs darin, dass sie einfacher eine Industrialisierung einleiten und auf relativ niedrigem technologischem Niveau und mit gering qualifizierten Arbeitskräften industrielle Produktionsaktivitäten entstehen lassen können. Dabei kann es in gewissem Umfang zum Transfer von Qualifikationen einschließlich Managementfertigkeiten kommen. Eine anhaltend aufholende Entwicklung ist dadurch jedoch nicht zu erwarten, denn Unternehmen in den Industrieländern werden zur Sicherung ihrer Profitmöglichkeiten ihre Kernkompetenzen nicht verlagern oder an Zulieferer übertragen. Zudem hängt das Niveau des Transfers

⁸ Teilzeitstellen können dabei in Vollzeitstellen umgerechnet werden. Noch genauer wäre die Entwicklung der Netto-Wertschöpfung pro Arbeitsstunde.

von Technologie und Wissen in die Länder des Globalen Südens unter anderem vom bereits erreichten Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte ab.

Als weiteren Vorteil eröffnen GWKs für die Länder des Globalen Südens Exportmöglichkeiten. Die Produktion und Beschäftigung in den exportierenden Branchen steigt. Jedoch muss bedacht werden, dass sich die Länder bei der Integration in GWKs wirtschaftspolitisch öffnen und dadurch auch die Importe ansteigen und Branchen schrumpfen können. Nur wenn ein Land durch steigende Exporte steigende Exportüberschüsse erzielt, sind expansive Wachstums- und Beschäftigungseffekte zu erwarten. Aber nicht alle Länder auf der Welt können gleichzeitig Exportüberschüsse haben. Eine tiefere Integration in die globale Ökonomie erzeugt insofern nicht automatisch höheres Wachstum und steigende Beschäftigung.

Die Integration in GWKs führt somit auch nicht automatisch zu einer nachholenden Entwicklung. Die Logik komparativer Kostenvorteile führt vielmehr tendenziell zu einer Spezialisierung in den Ländern des Globalen Südens auf einfache (Teil-)Produktionen und den Export von Rohstoffen. Eine solche internationale Arbeitsteilung wäre für eine nachholende Entwicklung langfristig negativ, denn all die positiven Synergie- und Lerneffekte in Segmenten von GWKs mit höherer Wertschöpfung und die neu entstehenden Zukunftsbranchen würden sich in den industrialisierten Ländern konzentrieren.

Im Falle von Direktinvestitionen und Nachfragemonopolen oder -oligopolen käme es sogar gewissermaßen zum „Einkommensabsaugen“ seitens der führenden Unternehmen – mit negativen Auswirkungen auf die Länder des Globalen Südens. Erstens bleiben den abhängigen Unternehmen keine oder geringe Profite, welche sie reinvestieren können. Da gerade in vielen Entwicklungsländern Finanzmärkte keine substantielle Rolle für die Unternehmensfinanzierung einnehmen können, ist dies ein gewaltiger Nachteil für die Entwicklung des Unternehmenssektors. Zweitens werden Profiteinkommen aus den Ländern des Globalen Südens dann nicht in diesen Ländern konsumiert, sondern die Lead-Firmen können ihre hohen Gewinne an Aktionäre ausschütten oder für die Entwicklung des Unternehmens im Herkunftsland nutzen. Der Anstieg der Profitquote am Volkseinkommen in den USA ist unter anderem auf diesen Effekt der Wertschöpfungsketten zurückzuführen (Milberg/Winkler 2013).

Bereits der deutsche Ökonom Friedrich List (1841) kam, nachdem er die Wirtschaftspolitik der damaligen USA studiert hatte, zu dem Schluss, dass Freihandel die Leiter zur aufholenden Entwicklung des damals gegenüber England rückständigen Deutschlands wegstoßen würde. Er

plädierte deshalb für einen Schutz von sogenannten Infantindustrien und die Förderung von Unternehmen in technologisch wichtigen Branchen.⁹ In moderner Sprache ausgedrückt forderte er eine umfassende Industriepolitik. Unter Ökonomen wie Dani Rodrik (2018) oder Joseph Stiglitz (2006) besteht Einigkeit, dass ohne umfassende staatliche Eingriffe unter einem Regime völlig freien Handels und freien Kapitalverkehrs eine nachholende Entwicklung nahezu ausgeschlossen ist. Notwendig ist eine weitgreifende Industriepolitik, welche die Übernahme höherwertiger Funktionen in GWKs unterstützt. Auch wäre es falsch, bei der industriellen Entwicklung ausschließlich eine Spezialisierung entsprechend der komparativen Vorteile vorzunehmen. Historisch haben sich Länder mit erfolgreicher nachholender Entwicklung gerade nicht übermäßig spezialisiert, sondern haben verschiedene Industrien aufgebaut (Imbs/Wacziarg 2003). Industriepolitik muss die Logik komparativer Vorteile verletzen und neue Industrien fördern, die erst komparative Vorteile aufbauen (Cimoli et al. 2009; Rodrik 2008; Herr 2019). Gelingt es einem Land nicht, unabhängige Großunternehmen zu etablieren, dann erschwert dies eine nachholende Entwicklung. So wird die fehlende nachholende Entwicklung in Lateinamerika nach dem Zweiten Weltkrieg bis heute damit erklärt, dass die meisten Großunternehmen in ausländischer Hand sind. In den erfolgreichen asiatischen Ländern von Japan über Südkorea bis zum heutigen China spielen dagegen nationale „Champions“ eine wichtige Rolle (Amsden 2001; Shapiro 2007).

Die Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation und insbesondere Freihandelsabkommen schränken die Instrumente der Industriepolitik, beispielsweise Zölle, ein. Denn Japan und die Tigerstaaten konnten ihre Industrien hinter hohen Zollschranken und anderen Handelshemmnissen und mit massiver Unterstützung eines äußerst interventionistischen Staates entwickeln. Derzeit verfolgt nur China zum Ärgernis einer Reihe von Industrieländern eine solche Strategie. In der Tat haben alle Industrieländer in ihrer Entwicklungsphase ihre aufstrebenden Industrien massiv geschützt und gefördert (Chang 2002). Trotz Einschränkungen bleibt in Industrieländern und den Ländern des Globalen Südens genügend Raum für eine umfassende Industriepolitik (United Nations 2016). Rodrik (2004) entwickelt eine Reihe von Prinzipien, die bei einer erfolgreichen Industriepolitik eingehalten werden müssen, beispielsweise die Etablierung von Institutionen, welche die Ziele der Industriepolitik definieren, die Instrumente auswählen und die Implementierung überwachen. Gewerkschaften sollten als Betroffene in den gesamten Prozess eingebunden sein. Deutschland verfolgt bis heute eine äußerst umfangreiche und

9 Er plädierte auch für die Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte.

erfolgreiche Industriepolitik, beispielsweise mit Hilfe der Kreditanstalt für Wiederaufbau, der Fraunhofer Gesellschaft und der Max-Planck-Gesellschaft (Herr/Nettekoven 2018).

Neben der Industriepolitik spielt das System industrieller Beziehungen eine wichtige Rolle für soziales und wirtschaftliches Upgrading in GWKs. Die Rolle von Gewerkschaften wird als Vorbedingung für das Gelingen sozialen Upgradings diskutiert (Bair/Werner 2015, S. 125).

Gewerkschaftlich organisierte Beschäftigte können unterschiedliche Machtressourcen einsetzen. Ihre *strukturelle Macht* besteht darin, dass sie mit ihrem Arbeitseinsatz den zentralen Schlüssel für einen erfolgreichen Produktionsprozess darstellen. Die *Assoziations-Macht*, also das kollektive Organisieren unter dem Dach einer Gewerkschaft, kann hierbei unterstützend wirken. Denn auch Gewerkschaftsmacht und gute Arbeitsbedingungen können die Produktivität und die Bereitschaft zur Einführung neuer Technologien fördern (vgl. z. B. Müller/Stegmaier 2015). Flächentarifverträge unterstützen einen fairen Wettbewerb und unterstützen die technologische Entwicklung, da technologisch führende Unternehmen höhere Gewinne erzielen und technologisch weniger ambitionierte Unternehmen nicht durch niedrige Löhne subventioniert werden. Diskutiert wird ferner eine *relationale Macht*, die darin besteht, dass Aktionen von Beschäftigten Einfluss auf andere Standorte entlang der GWK haben können (Cumbers 2015). Die Machtressourcen der Beschäftigten unterscheiden sich allerdings je nach Struktur der GWK, zwischen verschiedenen Branchen und in verschiedenen Ländern. Beschäftigte in kaptiven Zulieferfirmen der Textilproduktion haben beispielsweise weitaus geringere Chancen, ihre Interessen durchsetzen zu können, als solche für Markenhersteller der Automobilbranche. Im Hinblick auf nationale Unterschiede hängen die Möglichkeiten von Gewerkschaften von staatlicher Politik sowie Veränderungen im wirtschaftlichen und politischen System ab (Lee/Lansbury 2012).

Angesichts dessen, dass die Rolle von Gewerkschaften als Interessenvertretung für Beschäftigte in Ländern des Globalen Südens oft weniger stark ist und dies – verbunden mit der Erwartung niedriger Löhne seitens der führenden Unternehmen in der Wertschöpfungskette – sogar eine Motivation für Verlagerungen darstellt, werden zusätzliche Strategien diskutiert. Gereffi und Lee (2016) schlagen beispielsweise unter Bedingungen, in denen staatliche oder gewerkschaftliche Akteure zu schwach sind, einen „Multi-Stakeholder-Pfad“ zum Erreichen sozialen Upgradings im Globalen Süden vor. In der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) wird der Ansatz der „vertikalen Arbeits-Governance“ (Thomas/Turnball 2017) ins Spiel gebracht, bei der multinationale Unternehmen mit in die Verantwortung für Arbeitsbedingungen bei von ihnen ab-

hängigen Zulieferern genommen werden. Im Fall der Textilbranche ist der Bangladesch-Akkord (Reinecke/Donaghey 2015) ein in diese Richtung gehendes Beispiel, bei dem Lead-Firmen, Zulieferer, transnationale Gewerkschaften und andere zivilgesellschaftliche Organisationen zumindest bisher erfolgreich im Bereich des Arbeitsschutzes zusammengearbeitet haben, auch wenn Themen wie Entlohnung und soziale Sicherung ausgespart blieben (Sinkovics et al. 2016).

Industrielle Beziehungen im Globalen Süden können daher nicht losgelöst von Instrumenten transnationaler Kooperation im Sinne der Stärkung gewerkschaftlicher Assoziations- und relationaler Macht gesehen werden. Zu nennen ist hier die Unterstützung von Gewerkschaften in Ländern des Globalen Südens durch transnationale soziale Bewegungen oder internationale Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs) sowie internationale Institutionen wie der ILO mit ihrem Fokus auf der Durchsetzung von Kernarbeitsnormen bzw. menschwürdiger Arbeit. Aber auch transnationale Gewerkschaftsnetzwerke im engeren Sinn können dazu beitragen, dass zumindest Informationen ausgetauscht (Platzer/Müller 2009) oder sogar branchenweite Lohnverhandlungen (Holdcroft 2015) initiiert werden.

3. Exemplarische Länderfallstudien in vier Branchen

Basierend auf diesen Überlegungen werden wir im Folgenden vorläufige Ergebnisse zu ausgewählten Branchen und Ländern zusammenfassend skizzieren, wobei nicht alle Branchen in allen Ländern behandelt werden. Sie thematisieren exemplarisch die Folgen der Integration in GWKs für die Länder des Globalen Südens in verschiedenen Governance-Konstellationen unter Berücksichtigung bisheriger Ansätze der Industriepolitik und des Einflusses von Gewerkschaften. Die Ergebnisse basieren auf umfassenden Literaturstudien zu den jeweiligen Branchen und Ländern und auf Studien, die im Rahmen des Projektes von einem Team internationaler KooperationspartnerInnen erstellt wurden.

Um eine möglichst gute Vergleichbarkeit der verschiedenen Fallstudien zu gewährleisten, werden in allen Fällen die jeweils gleichen Dimensionen und Indikatoren in Bezug auf ökonomisches und soziales Upgrading analysiert. Als Indikator für sektorales ökonomisches Upgrading am besten geeignet erscheinen uns die Entwicklung der Produktivität und der Übernahme höherwertiger Funktionen in der Wertschöpfungskette, bei sozialem Upgrading werden die Entwicklung der Reallohne, der Arbeitsbedingungen (z. B. bezüglich Überstunden, Gesundheitsschutz, Geschlechterdiskriminierung, Informalität etc.) und der Rechte von ArbeitnehmerInnen als Indikatoren benutzt. Da einige Indikatoren quantitativ schwer messbar sowie in einigen Ländern relevante sektorale Daten teilweise nicht verfügbar sind, stützen wir unsere Fallstudien auch auf qualitative Untersuchungen, um beispielsweise funktionales Upgrading zu identifizieren oder den Einfluss von Gewerkschaften zu bestimmen.

3.1 Automobilsektor

Beginnen wir mit der globalen Automobilwertschöpfungskette. Zwischen den Lead-Firmen und den „first tier“-Zulieferern dominiert eine relationale Governancestruktur, mit einem Oligopol multinationaler Markenhersteller (Endproduzenten) an der Spitze, die in zunehmendem Maße Aktivitäten an ein ebenfalls stark konsolidiertes Zuliefernetzwerk auslagern (Wong 2018). Die führenden Endproduzenten haben zudem in allen Weltregionen Produktionsstandorte mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen etabliert. Die Zusammenarbeit mit ihren hochspezialisierten Zulieferern, häufig ebenfalls MNUs aus den Industrieländern, ist auf Langfris-

tigkeit angelegt und bedingt relativ starke gegenseitige Abhängigkeit. Aufgrund dieser relationalen Governancebeziehung, der hohen Kapitalintensität und technischen Spezialisierung der Branche bestehen für kleinere Zuliefererfirmen erhebliche Barrieren hinsichtlich eines möglichen Upgradings innerhalb der Wertschöpfungskette. Für Länder des Globalen Südens verspricht der Aufbau einer einheimischen Autoindustrie die Schaffung von gut bezahlten Industriearbeitsplätzen und der Aneignung technischen Knowhows. Jedoch zeigt sich, dass es nur in wenigen Ländern, allen voran China, gelungen ist, einheimische Champions aufzubauen und ein branchenweites Upgrading zu durchlaufen. Bei der Verteilung der generierten Innovationen der globalen Automobilindustrie von 2008 bis 2017 zeigt sich die absolute Dominanz der Industrieländer. In dem Zeitraum kamen etwa 40 Prozent der Innovationen aus Europa mit Deutschland als führendem Land, rund je 20 Prozent aus Japan und, allerdings mit stark abnehmenden Werten, aus den USA und um die 6 Prozent aus Südkorea. China begann erst in den letzten Jahren eine wichtige Rolle bei den Innovationen zu spielen (18 Prozent im Jahre 2017), die anderen Länder sind unbedeutend (Statista 2019).

Bezüglich sozialen Upgradings zeigt sich, dass Jobs in der Automobilbranche zwar länderübergreifend mit überdurchschnittlich hohen Löhnen und guten Arbeitsbedingungen verbunden sind, jedoch unterschiedliche Produktionsregime existieren, die oftmals einen stark flexibilisierten Einsatz von Arbeitskräften und die Spaltung zwischen Kernbelegschaft und Leiharbeitern bedingen (Lüthje 2014). Insbesondere im Bereich der nachgelagerten Zuliefererfirmen für Komponenten und Ersatzteile existieren in Ländern des Globalen Südens häufig informelle und prekäre Arbeitsbeziehungen. Dies ist auch zurückzuführen auf die in diesem GWK-Segment vorherrschenden Governance-Beziehungen, welche im Unterschied zu den Beziehungen am oberen Ende der GWK eher kaptiv als relational sind (Barnes 2018).

In *China* ist die Branche auf den Binnenmarkt fokussiert, der Export spielt bisher eine untergeordnete Rolle. Aufgrund staatlicher Vorgaben herrschen Joint Ventures der großen Markenfirmen mit einheimischen Unternehmen vor, die vornehmlich der Erschließung dieses riesigen neuen Marktes dienen. Während internationale Lead-Firmen weiterhin dominieren, haben es einige einheimische Firmen durch Joint Ventures, Übernahmen und Technologietransfers durch ausländische Direktinvestitionen geschafft, ein ökonomisches Upgrading zu realisieren. Umfassende industriepolitische Unterstützung durch den chinesischen Staat hat dabei eine wichtige Rolle gespielt. Wichtig für die nachholende Entwicklung in der Branche waren nicht nur Joint Ventures, sondern zusätzlich hohe Auflagen für ausländische Investoren, große Anteile von Zulie-

ferprodukten in China produzieren zu lassen (Lo/Wu 2014). Jedoch gelang es chinesischen Endproduzenten bisher nicht, eigene internationale Marken aufzubauen und Exporterfolge, wie Jahrzehnte davor in Japan oder Südkorea, zu erzielen. Auch im Zulieferbereich führte die Unterstützung durch lokale und nationale Industriepolitik zu einem steigenden Anteil einheimischer Inputs. Zudem konnten insbesondere bei einigen Zukunftstechnologien wie Elektrobatterien einheimische Firmen eine globale Vorreiterrolle erlangen.

Im Allgemeinen gelten die Arbeitsbedingungen in der Branche als vergleichsweise gut, jedoch unterminiert die zunehmende Einführung neo-tayloristischer und stark leistungsorientierter Produktions- und Managementmodelle die traditionell privilegierte Position der in dem Sektor Beschäftigten. So zeigen sich in einzelnen Clustern eine stagnierende bzw. sinkende Entwicklung der Reallöhne und eine Erhöhung der Arbeitsintensität, vor allem im Falle von Zulieferunternehmen am unteren Ende der Wertschöpfungskette (Lüthje 2014). Die starke Zunahme von Leiharbeit in dem Sektor hat zu einem Arbeitsmarkt-Dualismus geführt, mit einer starken Segmentierung in Kern- und Randbelegschaft. Die ungleichen Beschäftigungsbedingungen und die systematische Schlechterstellung von Leiharbeitskräften gelten als ein wesentlicher Grund für die in den letzten Jahren beobachtete Zunahme von Streikaktivitäten in dem Sektor (Zhang 2015).

Indien verfolgte ursprünglich eine Strategie des Aufbaus einheimischer Lead-Firmen, die allerdings nur bedingt erfolgreich war. Zwar nehmen einheimische Firmen auf dem nationalen Markt eine dominante Stellung ein, jedoch sind diese nur in Nischensegmenten global wettbewerbsfähig (Sturgeon/Van Biesbroeck 2010). Der starke Anstieg der Exporte seit der Wirtschaftsliberalisierung 1991 deutet vordergründig auf gelungenes ökonomisches Upgrading hin, allerdings sank gleichzeitig der Anteil der einheimischen Wertschöpfung an den Exporten von 87 Prozent (1995) auf 67 Prozent (2011). Das starke Wachstum der Autoproduktion zog nur einen moderaten Anstieg sowohl der Nettowertschöpfung der Branche als auch der Profite nach sich und auch bei der Reallohnentwicklung zeigt sich ein stagnierender Trend. Bemerkenswert ist die starke Zunahme von Leiharbeit in allen Branchenebenen, von 13 Prozent (2000) auf 46 Prozent (2015) aller Arbeitskräfte, was auf eine zunehmende Segmentierung der Beschäftigten und eine Prekarisierung der Arbeitsbedingungen hindeutet (Jha/Kumar 2019). Konträr zu der Annahme, dass die Integration in globale Automobilwertschöpfungsketten mit der Schaffung von formellen und gut bezahlten Arbeitsverhältnissen einhergeht, zeigt sich im indischen Fall, dass es vielmehr einen entgegengesetzten Trend gibt, bei dem die im Land vorherrschenden in-

formellen Arbeitsbeziehungen in globale Produktionsstrukturen integriert werden (Barnes 2018; Mezzadri/Lulu 2018).

Südafrika hat mit einer Reihe von industriepolitischen Anreizen wie Steuerbefreiungen und günstigen Krediten nach dem Ende des Apartheid-Regimes im Jahre 1994 die Automobilindustrie im Inland gefördert, allerdings ohne dass der Staat den ausländischen Investoren umfassende Auflagen wie etwa Joint Ventures oder hohe Anteile im Inland produzierter Vorprodukte machte. So wurden beispielsweise Zölle auf Fahrzeuge in Höhe von 65 Prozent im Jahr 1995 schrittweise auf 25 Prozent im Jahr 2012 gesenkt (Masondo 2018). Die zum Teil zollfreie Einfuhr von Komponenten schuf einen Investitionsanreiz, nicht nur Autos fürs Inland zu produzieren, sondern Südafrika konnte auch bei Exporten von Autos Erfolge verzeichnen (diese und die folgenden Daten stammen von Mashilo 2018). Während Sturgeon und van Biesebroeck (2010) noch optimistisch darauf hinweisen, dass diese Entwicklung Gelegenheiten für lokale Produzenten geschaffen habe, zeigt die Untersuchung von Mashilo (2018), dass ausländische Endproduzenten den Markt dominieren. Auch bei den Zulieferfirmen spielen ausländische Großunternehmen die entscheidende Rolle. Masondo (2018) kritisiert die südafrikanische Industriepolitik dahingehend, dass sie die Übertragung von Eigentum an transnationale Unternehmen initiiert habe, denen nun aufgrund ihrer Verhandlungsmacht weitere Zugeständnisse zur Maximierung ihrer Gewinne gegeben wurden. Entscheidungen über technologische Innovationen würden hingegen nicht in Südafrika, sondern in den ausländischen Firmenzentralen getroffen. Forschung und Entwicklung, Branding und andere Kernkompetenzen mit hoher Wertschöpfung bleiben, so sein Argument, unter der Kontrolle der Muttergesellschaften, an die auch große Teile der erwirtschafteten Gewinne in Südafrika fließen.

Die Autobranche bietet die größte Anzahl an Arbeitsplätzen des industriellen Sektors in Südafrika und hatte im Jahr 2015 einen Anteil von 35 Prozent am Output des gesamten verarbeitenden Gewerbes (Mashilo 2018). Von den 30.000 Arbeitsplätzen der Branche sind etwa 10.000 in der Endmontage angesiedelt. Die geringere Anzahl von Arbeitsplätzen in der Endmontage ist vor allem auf Restrukturierungen hin zu einem höheren Automatisierungsgrad und den Einsatz von Robotern im Sinne eines Prozess-Upgradings sowie des Outsourcens an Zulieferer zurückzuführen. Dabei nutzten die Endhersteller den Wettbewerb unter Zulieferern, indem sie Aufträge an billigere Konkurrenten vergaben.¹⁰

¹⁰ Der durchschnittliche Output pro Beschäftigtem verdoppelte sich unter den Endproduzenten von 10,1 Fahrzeugen im Jahr 1995 auf 20,4 im Jahr 2014. Im Gegensatz zu den Endherstellern nahmen der durchschnittliche Output und die Wertsteigerung

Der Aufstieg der Automobilfertigung nach 1994 bot insbesondere für Schwarze, die zuvor aufgrund der rassistischen Segregation unterdrückt worden waren, den Zugang zu vorher für sie nicht zugänglichen Arbeitsplätzen. Gleichzeitig mit dem Ende der Apartheid wurde es möglich, Gewerkschaften für alle Bevölkerungsgruppen zu etablieren und Lohnverhandlungen zu führen. Dies hat in Branchen mit vergleichsweise hoher Verhandlungsmacht wie der Automobilindustrie zwar zu steigenden Löhnen und besseren Arbeitsbedingungen geführt. Bezogen auf den nationalen Arbeitsmarkt ist zu beachten, dass die Löhne in der Automobilbranche relativ hoch sind, es in Südafrika jedoch keine horizontale Lohnkoordinierung gibt (Paret 2018). Zudem ist die hohe Arbeitslosigkeit auch nach dem Ende der Apartheid noch ein ungelöstes Problem. Im Juli 2019 lag die offizielle Arbeitslosenquote in Südafrika bei 29 Prozent (Trading Economics 2019).

Wie in den meisten Branchen haben in Südafrika Nicht-Weiße im Durchschnitt weniger gut bezahlte Arbeitsplätze als Weiße. Hinsichtlich der Bilanzierung der ökonomischen Entwicklung aus der Perspektive der Beschäftigten muss zudem zwischen den Komponenten- und Endherstellern unterschieden werden. Die inländischen Zulieferer sahen sich einem starken Kostendruck ausgesetzt. Dies führte in diesem Segment zu einer im Vergleich zu Endherstellern niedrigeren Entlohnung, obwohl gleichzeitig strenge Qualitäts- und Arbeitssicherheitsstandards eingehalten werden müssen. Die Gewerkschaftsdichte schätzt Mashilo (2018) in der Autobranche auf über 80 Prozent. Jedoch werden die Unterschiede zwischen den Komponenten- und Endherstellern durch getrennte Tarifverhandlungen zementiert. So konnte beispielsweise bei den Endherstellern ein Verbot der Leiharbeit durchgesetzt werden, während die Leiharbeit bei den Komponentenherstellern lediglich auf 35 Prozent beschränkt werden konnte.

Zusammenfassend ergibt sich, dass sowohl Produktionsaktivitäten ausländischer Endhersteller als auch ausländischer Zulieferer nach dem Ende der Apartheid expandierten – unterstützt durch marktliberal industriepolitische Anreize. In beiden Segmenten dominieren dabei Arbeitsplätze mit mittleren Qualifikationsanforderungen. Die Endhersteller folgten in Südafrika dem global dominanten Muster, Produktivität und Gewinnmargen mithilfe einer Verlagerung an Zulieferer zu erhöhen. Die Zulieferer sind durch die Marktmacht der Endhersteller einem erhöhten Kostendruck ausgesetzt und weisen ungünstigere Arbeitsbedingungen und geringere Löhne auf.

pro Beschäftigtem im Zeitraum zwischen 2010 und 2017 unter den Zulieferern ab (Mashilo 2018).

Betrachten wir als letzte Automobilfallstudie *Brasilien*. Auch hier ist die Automobilindustrie einer der wichtigsten verarbeitenden Sektoren des Landes. Ihre ökonomische Bedeutung änderte sich jedoch fundamental nach der Überwindung der tiefen ökonomischen Krise der 1980er und teilweise 1990er Jahre, die ganz Lateinamerika erfasst hatte (vgl. zu den folgenden Ausführungen dos Santos et al. 2019). Brasilien verfolgte in dieser Phase neoliberale Politiken im Rahmen des sogenannten Washington Consensus, einschließlich der Liberalisierung des Warenverkehrs und der Öffnung des Landes für ausländische Direktinvestitionen. Die Entwicklung der Automobilbranche folgte dann ab Anfang der 1990er Jahre einem ähnlichen Muster wie in Südafrika.

Trotz industriepolitischer Anreize und des großen Binnenmarktes ist es Brasilien nicht gelungen, eine relevante brasilianische Automarke aufzubauen. Alle Versuche in diese Richtung – Romi, Miura, Puma, Gurgel und VEMAG – scheiterten trotz protektionistischer Politiken und finanzieller Anreize, da sich die finanziellen und institutionellen Hürden als zu groß erwiesen. Und zu groß waren die Präferenzen der brasilianischen Bevölkerung für ausländische Marken, die schon seit dem Beginn der brasilianischen Autoindustrie vertreten waren (Nes 2012).

Ab den 1990er Jahren boomte die brasilianische Autobranche und erreichte um die 20 Prozent der brasilianischen Industrieproduktion (dos Santos et al. 2019). Abnehmer der Produktion war nicht nur das Inland, sondern es gelang Brasilien, im Automobilsegment anhaltende Exportüberschüsse zu erzielen. Jedoch entwickelte sich die Automobilindustrie, wie bemerkt, unter der Regie ausländischer Endproduzenten. Neben der Endmontage baute Brasilien ebenfalls eine eigene Zulieferindustrie auf. Einheimische Firmen spielen hier eine Rolle, jedoch wird auch dieses Segment durch große ausländische Zulieferer dominiert. Die Folge ist, wie in Südafrika, ein hohes Defizit in der primären Einkommensbilanz, welche die Profitabflüsse ins Ausland erfasst.

Die Gewerkschaftsdichte im industriellen Sektor mit etwas weniger als 25 Prozent im Jahre 2015 ist nicht besonders hoch (Berg/Schneider 2018), jedoch ist sie in einzelnen Produktionsstandorten der Autoindustrie deutlich höher. Im Jahre 1940 wurde eine Gewerkschaftssteuer eingeführt, welche Nicht-Gewerkschaftsmitglieder an die Gewerkschaften zahlen müssen, im Gegenzug jedoch Tarifabschlüsse für alle Beschäftigten gelten. Tarifverhandlungen werden in aller Regel auf regionaler Ebene durchgeführt. Branchenweite Abschlüsse auf nationaler Ebene gibt es nicht. Löhne und Arbeitsbedingungen sind bei den Endproduzenten der Branche dennoch gut. Am besten waren sie traditionell in der Region um Sao Paulo, welche das erste Zentrum der Automobilproduktion bildete. Allerdings verfolgten die Unternehmen in der Branche die

Strategie, neue Produktionsstätten in anderen Landesteilen aufzubauen, die durch schwächere Gewerkschaften gekennzeichnet waren und zu niedrigeren Löhnen führten. Unter der Lula-Regierung (2002–2010) begannen die Mindestlöhne deutlich zu steigen. Insbesondere die weniger gut bezahlten ArbeitnehmerInnen in der Automobilbranche konnten deutliche Realeinkommenszuwächse erzielen. Vergleichbar mit der Situation in Südafrika verdienten Beschäftigte in der Automobilbranche deutlich mehr als in den meisten anderen Industriezweigen, wobei auch in Brasilien die ArbeitnehmerInnen in der Endproduktion mehr verdienten als in der Zulieferindustrie (dos Santos et al. 2019).

Im Jahre 2014 kam Brasilien in eine tiefe ökonomische Krise. Die im Jahre 2016 ins Amt gekommene Regierung unter Michel Temer führte 2017 grundlegende Reformen auch im Arbeitsmarkt durch, welche Gewerkschaften schwächen. So wurde unter anderem die Gewerkschaftssteuer abgeschafft und betriebliche Vereinbarungen, die schlechter als die Ergebnisse von Tarifverhandlungen sind, wurden ermöglicht (Berg/Schneider 2018). Darüber hinaus hat die seit Anfang 2019 im Amt befindliche Regierung unter Jair Bolsonaro weitreichende Kürzungen im Sozialbereich und Rentensystem durchgesetzt und das Ministerium für Arbeit abgeschafft (Castro Vizentin 2019). Dies hat den Druck auf die ArbeitnehmerInnen in der kriselnden Automobilindustrie weiter erhöht. Es muss offen bleiben, in welchem Ausmaß diese Veränderungen zu geringeren Löhnen und schlechteren Arbeitsbedingungen führen.

3.2 Bekleidungssektor

Die Bekleidungsindustrie der Industrieländer wurde mit Beginn des GATT-Systems (*General Agreement on Tariffs and Trade*) im Jahre 1947 viele Jahrzehnte durch Importquoten und freiwillige Exportbeschränkungen im Rahmen unterschiedlicher Abkommen (z. B. dem *Multi-Fiber Arrangement* [MFA] von 1974) geschützt. Das System protektierte nicht nur die Bekleidungsindustrie in den Ländern des Globalen Nordens, sondern führte auch dazu, dass es zu Produktionsverlagerungen von Entwicklungsländern, die ihre Quote ausgeschöpft hatten (z. B. Südkorea, Taiwan), hin zu anderen Entwicklungsländern kam, die noch mehr Bekleidung exportieren durften (z. B. Bangladesch, Kambodscha, Indonesien). Das 1994 unterzeichnete „Agreement on Textiles and Clothing“ (ATC) beendete schließlich ein fast 50-jähriges System von Kontingenten für Textilien und Bekleidung und liberalisierte über einen Zeitraum von zehn Jahren den Sektor (Francois et al. 2007). Diese Handelsliberalisierung führte zu erheblichen strukturellen Veränderun-

gen in der Branche. Die Bekleidungsproduktion in den Ländern des Globalen Nordens schrumpfte erheblich. Auch sahen sich Länder, deren Exporte in die Industrieländer zuvor durch bilaterale Quoten garantiert waren, einem enormen Wettbewerb durch günstigere Konkurrenten ausgesetzt (Goto 2012).

Die großen Marken- und Handelsunternehmen der Bekleidungsindustrie der Industrieländer haben heutzutage beinahe die gesamte Produktion an unabhängige Unternehmen in Niedriglohnländern ausgelagert. Mit diesen stehen sie entweder direkt in vertraglichen Beziehungen oder sie schalten große Zwischenhändler wie beispielsweise Li & Fung¹¹ ein. Diese Lead-Firmen haben ein Nachfragemonopol oder sind Teil eines Nachfrageoligopols. Sie nutzen ihre Marktmacht aufgrund der extrem intensiven weltweiten Konkurrenz zwischen den Bekleidungslieferanten aus und diktieren Preise und Lieferbedingungen. Sowohl die Handelsliberalisierung als auch der Preisdruck innerhalb der GWKs in der Bekleidungsindustrie haben zu einem „*race to the bottom*“ in Ländern des Globalen Südens geführt. So sind in den Jahren 1989 bis 2010 die Preise, die die Bekleidungsproduzenten erzielen konnten, stark gesunken. Gleichzeitig kam es zu einer verstärkten Missachtung von Arbeitnehmerrechten. Da die Produktionsaufträge oftmals schwanken und modische Ware in kürzester Zeit nachproduziert werden muss, kommt es in der Branche in der Regel zu übermäßigen Überstunden (Anner 2015b).

Die Bekleidungslieferanten lassen sich nach den Funktionen, die sie anbieten, in Kategorien unterteilen. Die niedrigste Stufe, die am wenigsten qualifizierte Arbeit verlangt, ist das „*cut – make – trim*“ (CMT). Dabei liefern internationale Käufer die Vorleistungen wie z. B. Stoffe und Zubehör an die Unternehmer, die dann den arbeitsintensiven Part des Schneidens, Nähens und Nachschneidens übernehmen. Die internationalen Käufer bestimmen somit, welche Unternehmen zur GWK Zutritt erhalten (Goto 2012). In der nächsthöheren Kategorie befinden sich die „*original equipment manufacturer*“ (OEM). Hier kauft oder produziert das Unternehmen die Vormaterialien selbst und vollzieht alle Produktionsleistungen sowie die Endbearbeitung und die Verpackung. Übernehmen Unternehmen auch das Design, werden sie als „*original design manufacturer*“ (ODM) bezeichnet. In der höchsten Kategorie befindet sich das „*original brand manufacturing*“ (OBM), in der Unternehmen ihre eigene Marke entwickeln, diese bewerben und vertreiben (Staritz 2012).

Die Bekleidungsindustrie war viele Jahre geprägt von einer kaptiven Governancestruktur. Viele Lead-Firmen wollten sich jedoch der teils

11 Li & Fung mit Hauptsitz in Hongkong ist eines der größten Handelshäuser der Welt mit 2019 rund 42000 Mitarbeitern, produziert jedoch selbst nicht (Fung Group 2019).

komplexen Beziehungen bei CMT entledigen und flexibler werden, so dass sie zunehmend weitere Funktionen outsourcen und bevorzugt mit OEM-Herstellern zusammenarbeiten und somit eine modulare Governancestruktur vorziehen (Gereffi/Frederick 2010). Da jedoch die Produktion von Bekleidung eine Low-Tech Branche ist, ist die Machtposition dieser modularen Hersteller geringer als diejenige der Kontraktfertiger in der Elektronikbranche (siehe den folgenden Abschnitt). So kann es auch bei modularen Governancestrukturen Monopsone bzw. Oligopsone geben, denn die meisten Bekleidungsprodukte können von vielen Zulieferern auf der Welt produziert werden. Die modulare Organisation von Produktionsaktivitäten kann zudem weiterhin von Intermediären, Handelshäusern wie dem oben erwähnten Li & Fung, ersetzt werden, die eine kaptive Governance gegenüber mannigfaltigen Zulieferern organisieren.

Kein anderes Land hat so sehr von der Liberalisierung des Bekleidungssektors profitiert wie *China*. Zwischen 2000 und 2017 hat sich Chinas Anteil an den weltweiten Exporten fast verdoppelt, von 18 auf 35 Prozent. China exportiert somit ein Vielfaches mehr als die nächstgrößten Bekleidungsexporteure¹² Bangladesch (6,5 Prozent), Vietnam (5,9 Prozent), Indien (4,1 Prozent) und die Türkei (3,3 Prozent) (WTO 2018).

Die Textil- und Bekleidungsbranche in China wird von kleinen und mittelgroßen Unternehmen dominiert. Die Eigentümerstruktur ist gemischt. Der größte Teil der Unternehmen ist in privater Hand; staatliche Betriebe und kollektive Betriebe machten bereits 2008 nur noch 10 Prozent der Beschäftigung aus. Der überwiegende Teil der Unternehmen, die für den Export produzieren, gehört Chinesen bzw. Auslandschinesen (Lüthje et al. 2013), die regional in ungefähr 150 Industrieclustern angesiedelt sind (Butollo 2014). In der Literatur findet sich immer wieder das Beispiel von Datang, der „Sockenstadt“, wo etwa ein Drittel der weltweit verkauften Socken hergestellt werden. Die Agglomerationseffekte kompensieren die Nachteile kleiner und mittlerer Betriebe (Lüthje et al. 2013).

Die chinesische Textil und Bekleidungsindustrie deckt heute alle Bereiche ab: Bekleidung, Heim- und Industrietextilien zu allen Preisniveaus und jedem Qualitätslevel. Zudem existiert eine hochentwickelte Zulieferindustrie im Bereich Baumwoll- und Chemiefasern, Farbstoffe und Maschinenproduktion. Der Rohstoff Baumwolle wird überwiegend importiert (Lüthje et al. 2013). Der Großteil der in China gefertigten Textilien und Bekleidung ist für das Inland bestimmt, jedoch ist China gleichzeitig

12 Der Anteil der EU28 (enthält Intra-EU Handel) an den Weltexporten blieb unverändert bei 28 Prozent.

auch der weltweit größte Bekleidungsexporteur. Die Abhängigkeit der Industrie vom Ausland wurde in der Krise 2008/2009 besonders deutlich. Viele Unternehmen wurden geschlossen. Die Krise wirkte wie ein Katalysator für einen Strukturwandel, der zu drei ökonomischen Upgrading-Initiativen geführt hat (Butollo 2014): Erstens haben viele chinesische Kleidungshersteller und Händler begonnen, eigene Marken zu entwickeln, um diese im Inland zu vertreiben. Hierbei verfolgen die Hersteller eine zweigleisige Strategie: auf der einen Seite fertigen sie weiter im Auftrag westlicher Auftraggeber, gleichzeitig stellen sie eigene Produktlinien her, die sie über eigene Geschäfte vertreiben. Zweitens investieren viele Textil- und Bekleidungshersteller in Maschinen, um die Produktivität zu steigern und somit konkurrenzfähig zu bleiben. So ist China heute der weltweit größte Abnehmer für Textilmaschinen, und gleichzeitig entsteht eine heimische Textilmaschinenindustrie. Chinesische Bekleidungshersteller folgen drittens zunehmend dem Trend von „Lean Production“ mit dem Ziel, Lagerbestände zu reduzieren und die Abläufe zwischen Kunden und Herstellern zu optimieren.

Weiterhin zeigt sich eine partielle geografische Verlagerung der Produktion aus den Küstenregionen hin zu weiter im Binnenland gelegenen Provinzen. Dies ist auch als Strategie gegen den zunehmenden Mangel an gering qualifizierten und günstigen Arbeitskräften in einigen Teilen des Landes zu verstehen. Zudem investieren mittlerweile chinesische Firmen in verstärktem Maße im Ausland, vor allem in Südostasien und Afrika (Liu 2018).

Obwohl in den letzten zehn Jahren große Anstrengungen unternommen wurden, die Textil- und Bekleidungsindustrie zu modernisieren, fertigen 60 Prozent der chinesischen Zulieferer als einfache OEM-Hersteller (ebd., S. 5). Jedoch werden die Zeichen eines Strukturwandels deutlicher (Butollo 2014).

Im verarbeitenden Gewerbe ist der Textil- und Bekleidungssektor der größte Arbeitgeber. Laut offiziellen Statistiken waren 2017 ca. 4 Millionen Menschen in ca. 12.000 Unternehmen in der Bekleidungsindustrie beschäftigt (Liu 2018). Butollo (2014) weist jedoch darauf hin, dass die offiziellen Statistiken die tatsächlichen Beschäftigungszahlen weit unterschätzen, da nur ArbeiterInnen erfasst werden, die in Betrieben arbeiten, dessen Jahresproduktion 5 Millionen RMB überschreitet. Da die Branche weiterhin von kleinen Betrieben dominiert wird, liegt Schätzungen zufolge die tatsächliche Anzahl bei 20 Millionen. In Unternehmen, die vorwiegend für den Export produzieren, sind überwiegend weibliche WanderarbeiterInnen beschäftigt. Die Anstellung unterliegt saisonalen Schwankungen, die von Modezyklen und Nachfragespitzen bestimmt werden. Die Löhne im Bekleidungssektor sind vergleichsweise gering.

Jedoch sind sie in den letzten zehn Jahren gestiegen, was sowohl auf einen Anstieg der Mindestlöhne als auch auf Arbeitskräftemangel zurückzuführen ist. Üblicherweise wird den ArbeiterInnen ein Akkordlohn gezahlt, der auf Unternehmensebene durch die Geschäftsleitung und Vorgesetzte bestimmt wird. Unabhängige Gewerkschaften sind in China inexistent (Lüthje et al. 2013). Die Arbeitsbedingungen in der Branche sind in der Regel eher schlecht: So wurde eine Zunahme von Kinderarbeit beobachtet, die gesetzlich verboten ist. Um die ArbeiterInnen an sich zu binden, nehmen die Unternehmer ihnen Ausweispapiere ab oder verlangen eine Kautions. Eine weitere Praxis besteht darin, Teile des Lohns zurückzuhalten. Obwohl die tägliche Arbeitszeit und der Umgang mit Überstunden gesetzlich geregelt sind, sind erzwungene Überstunden, die nicht extra entlohnt werden, keine Ausnahme (Witt 2015).

Die *vietnamesische* Bekleidungsindustrie befindet sich noch stärker am untersten Ende der GWK. 2015 übernahmen 70 Prozent der über 2.500 exportierenden Unternehmen die Funktion des Schneidens, Nähens und Nachschneiderns. Lediglich 20 Prozent der exportierenden Unternehmen produzierten in der nächsthöheren Vertragsstufe OEM. In der zweithöchsten Stufe ODM befanden sich 9 Prozent der Unternehmen, in der höchsten (OBM) nur 1 Prozent (Do 2017).

Der vietnamesische Textil- und Bekleidungssektor weist einen dualen Charakter auf: er wird dominiert von großen ausländischen Unternehmen und (vormals) staatlichen Unternehmen. Beide Unternehmensgruppen produzieren überwiegend für den Export. Auf der anderen Seite existieren viele kleine, teils haushaltsnahe Unternehmen, die den Inlandsmarkt fokussieren (Goto 2012).

Die arbeitsintensive Bekleidungs-, Textil- und Schuhindustrie stellt in Vietnam einen Großteil der Jobs im verarbeitenden Gewerbe, im Jahr 2016 39 Prozent. Davon sind mehr als 75 Prozent jüngere Frauen. Zwischen 2013 und 2016 sind in der Branche jährlich zusätzlich fast 10 Prozent neue Jobs entstanden. Bei 9 von 10 Stellen handelt es sich um festangestellte Mitarbeiter. Der durchschnittliche monatliche Nominallohn lag 2016 bei 218 US-Dollar (Huynh 2017), jedoch verdienen die meisten ArbeiterInnen als Grundgehalt lediglich den gesetzlichen Mindestlohn (Do 2018a), der im Jahr 2015 für ungelernte ArbeiterInnen zwischen 100 und 145 US-Dollar lag und nach Regionen variiert (ILO 2016). Die vietnamesische Regierung ist bestrebt, den Mindestlohn auf einem Niveau zu halten, den Haushalte für ihren monatlichen Mindestlebensstandard benötigen. Das Mindestlohniveau liegt unter der nationalen Armutsgrenze; allerdings fallen Haushalte, die den Mindestlohn beziehen, nicht notwendigerweise unter die Armutsgrenze, wenn sie mehr

als einen Mindestlohn beziehen oder weniger als drei Familienmitglieder ernähren müssen (Schmillen/Packard 2016).

Einen Eindruck der Arbeitsbedingungen im vietnamesischen Bekleidungssektor erhält man durch einen Bericht von „Better Work Vietnam“ (2017),¹³ einer Kooperation von Firmen, internationalen Organisationen wie der ILO und der internationalen Entwicklungsbank IFC und nationalen Regierungen mit dem Ziel der Koordination von Arbeitsstandards (Rossi 2016). In den untersuchten Unternehmen gab es keine Vorfälle von Kinder- und Zwangsarbeit, und auch im Bereich der Gleichstellung haben die Unternehmen gut abgeschnitten. Jedoch kam es zu erheblichen Verstößen in den Bereichen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sowie bei den Arbeitszeiten. Obwohl sich die meisten Unternehmen an die täglichen Höchstgrenzen für Überstunden hielten, so verstießen doch weit über 70 Prozent der Unternehmen gegen die monatlichen und jährlichen Höchstgrenzen.

Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlungen sind in Vietnam nur sehr beschränkt gewährleistet. ArbeitnehmerInnen haben zwar ein Wahlrecht, ob sie einer Gewerkschaft beitreten, jedoch ist es ihnen nicht gestattet, unabhängigen Gewerkschaften beizutreten oder diese gar zu gründen. Das vietnamesische Gesetz erfordert, dass alle Gewerkschaften dem Gewerkschaftsdachverband VGCL beitreten, der jedoch nicht regierungsunabhängig ist, sondern von der kommunistischen Partei kontrolliert wird. Hinzu kommt, dass Gewerkschaftsführer und Funktionäre nicht von Mitgliedern gewählt, sondern ernannt werden (U.S. Department of State 2017).

Seit Mitte der 2000er Jahre kam es in Vietnam vermehrt zu wilden Streiks. Hiervon waren vor allem ausländische (70 Prozent) und private Unternehmen betroffen (24 Prozent). Wilde Streiks sind für ArbeitnehmerInnen zur wichtigsten Methode geworden, um höhere Löhne, Sonderzahlungen und bessere Arbeitsbedingungen durchzusetzen (Anner 2017). Dies kann als eine Strategie der „Tarifverhandlungen durch Aufstände“ bezeichnet werden (de Bustillo/Grimshaw 2016). Die Streiks dauern im Schnitt drei Tage und werden von der Regierung toleriert, sofern sie nicht zu koordinierten Aktionen zwischen Beschäftigten in vielen Unternehmen führen oder das politische Regime in Frage stellen. Die Streiks sind in den meisten Fällen temporär erfolgreich, jedoch fehlt ein Mechanismus für längerfristige Lösungen im Bereich der Verhandlungsfreiheit und Tarifverhandlungen (Anner 2017).

Bangladesch ist einer der weltweit größten Bekleidungsproduzenten. Der Sektor ist mit rund 80 Prozent Anteil am Export und rund 25 Prozent

13 Der Bericht basiert auf einer Stichprobe von 257 Fabriken in Vietnam über den Zeitraum Oktober 2015 bis Dezember 2016.

Anteil am BIP für die Gesamtwirtschaft von außerordentlicher Bedeutung. Der Industriezweig entwickelte sich zunächst dank Sonderwirtschaftszonen und ausländischen Direktinvestitionen (Curran/Nadvi 2015). Mittlerweile ist die Mehrheit der Produktionsunternehmen in einheimischer Hand, welche sich meist in kaptiven Zulieferbeziehungen zu europäischen, nordamerikanischen oder asiatischen Auftraggebern mit ausgeprägten Machtasymmetrien befinden. Trotz einer rasanten Entwicklung des Exportvolumens und der Beschäftigtenzahl (ca. 4 Millionen, mehrheitlich Frauen) gelang es bisher im Unterschied zu einigen anderen asiatischen Ländern (darunter China, Korea, Taiwan) nicht, ein branchenweites funktionales Upgrading weg von wenig wertschöpfenden Funktionen in Gang zu setzen, auch wenn es insgesamt zu einem Anstieg der Produktivität kam (Moazzem/Sehrin 2016; Ahmed/Nathan 2014). Insgesamt befindet sich Bangladesch im Bekleidungsbereich auf einer ähnlichen Stufe ökonomischen Upgradings wie Vietnam.

Der wichtigste Wettbewerbsvorteil des Landes bleibt weiterhin der sehr niedrige Arbeitslohn, der real über die Jahrzehnte kaum gestiegen und oftmals nicht existenzsichernd ist. Der branchenweite Mindestlohn Anfang 2019 betrug monatlich 83 EUR (Femnet 2019) und damit weit weniger als in den meisten anderen Produktionsländern. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad ist sehr gering. Die Branchengewerkschaften sind schwach, stark fragmentiert und teilweise von gesetzlichen Restriktionen im Hinblick auf die Gewährleistung von Koalitionsfreiheit betroffen (Rubya 2015). Abgesehen von der nationalen Mindestlohnkommission existieren keine gesetzlich verankerten und funktionierenden tripartiten Strukturen oder Flächentarifverträge im Bekleidungsbereich (Khan/Wichterich 2015; Hossein/Akter 2016). Die Mindestlohnentwicklung hat eine Signalwirkung für die gesamte Lohnentwicklung. Aufgrund ungünstiger institutioneller Rahmenbedingungen und geringer Assoziationsmacht der Gewerkschaften sind wilde Streiks, ähnlich wie in Vietnam, ein häufig angewandtes Mittel der ArbeiterInnen, Forderungen zu artikulieren und durchzusetzen. Allerdings begegnen Unternehmen und Regierung diesen Protesten in der Regel mit scharfer Repression, so dass sie allenfalls punktuell und temporär erfolgreich sind (Siddiqi 2017).

Nicht erst seit dem Rana-Plaza-Unglück 2013 steht Bangladeschs Bekleidungsindustrie aufgrund schlechter Arbeitsbedingungen, mangelhafter Gebäudesicherheit und gewerkschaftsfeindlichem Umfeld international unter besonderer Beobachtung. Der 2013 als Konsequenz aus dem Brandunglück und dem Gebäudeeinsturz unterzeichnete Bangladesch-Akkord („Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh“) gilt aufgrund seiner Einmaligkeit als rechtsverbindliches „Multi-Stakeholder-

Abkommen“ (Gereffi/Lee 2016) als wichtiger Meilenstein bei der nicht-staatlichen Regulierung von Arbeitsstandards in globalen Lieferketten. Hierbei handelt es sich um eine Vereinbarung zwischen internationalen Einkäufer-Firmen sowie nationalen und internationalen Gewerkschaften, die die internationalen Einkäufer zur Durchsetzung von Sicherheitsstandards in Gebäuden bei ihren Zulieferern verpflichtet.¹⁴ Im Hinblick auf Gebäudesicherheit kam es seitdem zu einigen Verbesserungen; jedoch wurde der Akkord von Seiten einheimischer Unternehmensverbände und der Regierung zunehmend als Einmischung in nationale Angelegenheiten wahrgenommen (Zajak 2017; Khan/Wichterich 2015). Im Mai 2019 wurde verkündet, dass die Funktionen des Akkords ab 2020 in eine neue Institution überführt werden sollen, an der der nationale Arbeitgeberverband und die Regierung beteiligt sein werden. Von gewerkschaftlicher und zivilgesellschaftlicher Seite wird befürchtet, dass dies die positiven Entwicklungen der vergangenen Jahre wieder bremsen könnte (Clean Clothes Campaign et al. 2019).

Im Falle Bangladeschs zeigen sich die Grenzen des exportorientierten Niedriglohn-Modells für Entwicklungsländer. Die starke Fokussierung (im Sinne der Theorie komparativer Kostenvorteile) auf niedrigqualifizierte, wenig wertschöpfende Segmente einer Industriebranche resultiert in einer wenig diversifizierten Wirtschaft, Abhängigkeit von internationalen Lead-Firmen und einem starken Konkurrenzdruck von anderen Niedriglohnländern. Der Bangladesch-Akkord kann indes als wichtiger Erfolg internationaler Gewerkschaftszusammenarbeit und öffentlicher Lobbyarbeit durch internationale NGOs verbucht werden. Allerdings ist es durch die Vereinbarung nicht gelungen, die strukturelle Machtasymmetrie in der Lieferkette zu verändern, über die Gebäudesicherheit hinausgehende Aspekte der Arbeitsbedingungen zu regulieren oder die realen Löhne in relevantem Umfang zu erhöhen (Khan/Wichterich 2015).

Insgesamt kann man hinsichtlich der Bekleidungsbranche in Bangladesch und Vietnam von einer kaptiven Governance sprechen, da sich die Unternehmen in einem Hyperwettbewerb mit anderen Ländern und auch untereinander befinden. Beide Länder übernehmen bisher in GWKs in aller Regel nur die einfachsten Funktionen. Zwar steigt in diesen Bereichen die Produktivität, oftmals durch Intensivierung der Arbeit, jedoch werden nur begrenzt neue und mit einer höheren Wertschöpfung verbundene Funktionen in der GWK übernommen. Soziales Upgrading

14 Am Zustandekommen der Vereinbarung waren zudem mehrere internationale NGOs beteiligt. Vier davon – Clean Clothes Campaign, International Labour Rights Forum, Maquila Solidarity Network und Worker Rights Consortium – sind als Beobachter (sog. „witness signatories“) involviert. Die ILO stellt zudem im Lenkungsgremium des Akkords den neutralen Vorsitz.

findet im Bereich höherer Löhne in geringem Umfang statt. Die Arbeitsbedingungen sind insgesamt schlecht. In allen untersuchten Ländern, einschließlich China, verfügen die Beschäftigten der Branche über geringe strukturelle und Assoziationsmacht. Zu den Hauptgründen zählen die meist unvorteilhafte Arbeitsmarktsituation mit einem großen Reservoir an Arbeitskräften, die Position der ArbeiterInnen am unteren Ende der GWK und die staatliche Unterdrückung bzw. Behinderung unabhängiger Gewerkschaften. Gleichzeitig steht die Branche im strategischen Fokus von internationalen Gewerkschaften und NGOs, lokale Gewerkschaftsmacht zu stärken und transnationale Regulierungsinstrumente durchzusetzen. Obwohl diese Versuche im Bekleidungssektor weiter fortgeschritten sind als in anderen Branchen gab es bisher kaum substantielle Erfolge zu verzeichnen. Als positives Beispiel für eine transnationale vertikale Regulierung von Arbeitsstandards dient vor allem der Bangladesch-Akkord, da es hier gelungen ist, internationale Lead-Firmen dazu zu verpflichten, Verantwortung für die Einhaltung von Gebäudesicherheit und Arbeitsschutz bei lokalen Zulieferern zu übernehmen.

3.3 Elektroniksektor

Die Elektronikhardware-Industrie ist charakterisiert durch modulare Produktionsnetzwerke und Governancestrukturen. Die führenden Markenunternehmen, wie z. B. Apple, operieren überwiegend ohne eigene Fertigung. Sie konzentrieren sich auf ihre Technologieführerschaft, Design, Branding und Verkauf (Sturgeon/Kawakami 2010). Die Wertschöpfungskette ist somit gekennzeichnet von einer „Entkoppelung von Produktinnovation und Fertigung“ (Lüthje 2006, S. 21). Die Produktion wird überwiegend von großen multinationalen Kontraktfertigern übernommen. Diese übernehmen neben der Beschaffung, Montage und Logistik auch Teile des Designs und fertigungsnahe Engineering (Sproll 2010). Sowohl die Markenunternehmen, aber vor allem die Kontraktfertiger beziehen wiederum Teile und Komponenten von einer Vielzahl von Komponentenherstellern. Bei diesen handelt es sich zum Teil ebenfalls um große MNUs, wie z. B. Microsoft und Intel, bis hin zu sehr kleinen Firmen, die Komponenten mit einer sehr geringen Wertschöpfung beisteuern (ILO 2014). Samsung und LG Electronics sind die zwei großen Lead-Firmen aus Südkorea, die vom Trend der Desintegration abweichen und noch auf eine vertikal integrierte Eigenfertigung setzen (Butollo/Lüthje 2013).

Die Anfänge der *vietnamesischen* Elektronikindustrie gehen in die 1960er Jahre zurück, als von staatlichen Unternehmen elektronische Geräte für den heimischen Markt produziert wurden (Do 2018b). Der vietnamesische Elektroniksektor wurde von der vietnamesischen Regierung als Schlüsselsektor eingestuft, der zur nationalen Entwicklung beitragen soll und somit gefördert wurde. Bereits in den 1990er Jahren wurden Anreize geschaffen, ausländische Direktinvestitionen in dieser Branche ins Land zu holen. Es wurden Unternehmenssteuern und die Mehrwertsteuer für ausländische Investoren gesenkt, die Pacht für Land reduziert, und es kam zu Befreiungen von Import- und Exportzöllen. Der Sektor spielt weiterhin eine wichtige Rolle in der Industriepolitik des Landes, da er als eine der zu fördernden Schlüsselbranchen angesehen wird (Goto/Arai 2017).

Seit Mitte der 1990er Jahre kam es zu einem Anstieg ausländischer Direktinvestitionen von führenden japanischen Elektronikherstellern wie Canon, Panasonic, Sony und Mitsubishi, die vorwiegend für den Export produzierten; im Jahr 2011 lag der Anteil der Elektronikexporte in Vietnam bei 6,3 Prozent aller Exporte. Im Jahr 2012 startete eine zweite Welle ausländischer Direktinvestitionen, als Mobilfunkfirmen wie Nokia, LG Electronics und Samsung begannen, ihre Produktionsstätten von China nach Vietnam zu verlagern. So lag der Anteil der Elektronikindustrie an den nationalen Exporten 2015 bereits bei 28,2 Prozent und im Jahr 2016 war die Elektronikindustrie mit 42 Prozent aller Exporte die größte Exportindustrie in Vietnam (Do 2017).

Von den 100 größten Elektronikunternehmen in Vietnam sind 99 Tochtergesellschaften ausländischer multinationaler Unternehmen (Goto/Arai 2017). Samsung ist Vietnams größter ausländischer Investor. Ein Drittel des weltweiten Absatzes des Unternehmens an Mobiltelefonen wird in den zwei Werken in Vietnam montiert (UNIDO 2018). Dies spiegelt sich auch in den Daten wider; so war Samsung im Jahr 2017 für fast ein Viertel aller vietnamesischen Exporte verantwortlich (The Economist 2018). Die Produktionstätigkeit in Vietnam beschränkt sich auf die Montage importierter elektronischer Komponenten; die heimische Wertschöpfung ist dabei gering (Do 2018b). Vietnamesische Unternehmen spielen als Zulieferer für die Unternehmen in der Elektronikbranche quasi keine Rolle und sind somit auch nicht in die Wertschöpfungskette der Elektronikindustrie integriert. MNUs beziehen lediglich Produktionsmittel wie Kartons und Verpackungsmaterial von lokalen Unternehmen. Goto und Arai (2017) führen dies auf das Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte und mangelnde technische Fähigkeiten der lokalen Unternehmen zurück, die eher Produkte mit geringer technologischer Intensität wie z. B. Beleuchtungsgeräte und elektronische Haushaltsgeräte wie Ventila-

toren und Transformatoren für den heimischen Markt produzieren. Somit kommt es durch die Direktinvestitionen zu keinen Lernprozessen im Bereich der Zulieferindustrien. Obwohl der vietnamesische Elektroniksektor sehr hohe Wachstumsraten verzeichnen konnte, hat es die Branche auch nach 20 Jahren nicht geschafft, in der GWK aufzusteigen und sich von der reinen Montagetätigkeit zu einer höheren Wertschöpfung zu entwickeln (Do 2018b).

Empirische Studien (Do 2018b; Goto/Arai 2017) deuten darauf hin, dass die Fabriken vor allem ungelernete junge Frauen prekär beschäftigen. Das Lohnniveau liegt unter dem existenzsichernden Lohn, so dass die ArbeiterInnen gezwungen sind, regelmäßig Überstunden zu leisten, um ihren Lebensunterhalt zu sichern. Außerdem wurden sehr schlechte Arbeitsstandards festgestellt. Die Produktionsstätten verfügen über unzureichende Sicherheitsstandards, so dass die ArbeiterInnen regelmäßig mit toxischen Stoffen wie Benzol und n-Hexan in Berührung kommen. Anders als in der Bekleidungsindustrie kommt es in der vietnamesischen Elektronikindustrie so gut wie gar nicht zu Streiks, obwohl die Arbeitsbedingungen in der Elektroindustrie als noch deutlich schlechter als in der Bekleidungsindustrie eingeschätzt werden. Do (2018) führt dies auf den hohen Anteil von armen WanderarbeiterInnen in der Arbeiterschaft zurück, die keine langfristige Bindung an die Unternehmen haben und bei Unzufriedenheit das Unternehmen verlassen.

Die *brasilianische* Elektronikindustrie wird heute ebenfalls von MNUs dominiert. Bereits Ende der 1960er Jahre hat die brasilianische Militärregierung mit der Schaffung der Freihandelszone in Manaus im Amazonas eine „Import-Plattform“ für Unterhaltungselektronik initiiert. Durch Einfuhrfreiheiten und Steuererleichterungen wurden MNUs angesiedelt, die mit Produkten aus importierten Komponenten die lokalen Hersteller von Fernsehern und anderer Unterhaltungselektronik aus dem Markt verdrängten. Während der Zeit hoher Protektion von Ende der 1970er bis Anfang der 1990er Jahre produzierten brasilianische Firmen sehr erfolgreich PCs, während ausländische Unternehmen dezidiert vom Markt ferngehalten wurden (außer Herstellern wie IBM, die bereits in Brasilien tätig waren) (Evans 1995). Anfang der 1990er Jahre kam es zu einer radikalen Umstrukturierung der Elektronikindustrie durch Liberalisierungen. Die einheimische Elektronikindustrie, die vorher durch protektionistische Maßnahmen geschützt war, konnte der ausländischen Konkurrenz nicht standhalten. Einheimische Firmen gingen Bankrott, bildeten Joint Ventures mit MNUs oder wurden von diesen übernommen (Sproll 2010). Heute verfügt Brasilien, mit wenigen Ausnahmen (z. B. die Computerhersteller Positivo und Itautec), über keine eigenen Lead-Firmen und Zulieferfirmen in der Elektronikindustrie (Zylberberg/Sturgeon 2019).

Brasilien hat seinen heimischen Markt durch relativ hohe Importzölle auf elektronische Endgeräte geschützt. Die Einfuhrzölle und der große Absatzmarkt¹⁵ mit über 200 Millionen Einwohnern führten dazu, dass viele MNU in Brasilien Produktionsstätten unterhalten. Bei diesen Produktionsstätten handelt es sich jedoch überwiegend um die reine Montage importierter Komponenten, die eben nicht durch hohe Einfuhrzölle belegt sind (van Wetering et al. 2015). Außerdem verfügt Brasilien über verschiedene Anreizprogramme, um die Elektronikbranche zu fördern. So werden z. B. bei der öffentlichen Beschaffung heimische elektronische Produkte bevorzugt, auch wenn sie bis zu 20 Prozent teurer sind als importierte Produkte (ebd.). Ein Gesetz bietet Unternehmen im Bereich der IT-Hardware erhebliche Steuererleichterungen und Einfuhrerleichterungen, die nach Regionen variieren, wenn sie im Inland produzieren. Im Gegenzug verpflichten sich Unternehmen, eine bestimmte Summe in Forschung und Entwicklung zu investieren. Ein Teil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung wird an Universitäten und Forschungseinrichtungen weitergeleitet, die als Partner zertifiziert sind. Auch wenn durch diese Bestimmungen Arbeitsplätze geschaffen wurden und Gelder für Forschung und Entwicklung bereitgestellt werden, haben diese Maßnahmen zu keiner signifikanten Steigerung der Wertschöpfung beigetragen. Tätigkeiten mit höherer Wertschöpfung wie Forschung und Entwicklung werden von den MNU weiterhin im Ausland vorgenommen. Die Exporte der Branche sind sehr niedrig und die inländische Wertschöpfung sehr gering. Auch kam es zu keinen Spill-Over Effekten oder dem Entstehen relevanter brasilianischer Unternehmen (Zylberberg/Sturgeon 2019). Die Branche ist gekennzeichnet von stagnierender Produktivität und niedriger Rentabilität, was sich negativ auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen auswirkt (Salas et al. 2019).

Brasilien verfügte bis 2017 über ein striktes Arbeitsrecht, das den ArbeitnehmerInnen und Gewerkschaften traditionell sehr viele Rechte eingeräumt hat. Die Einhaltung der Gesetze und Vorschriften wird durch Inspektionen der Arbeitsaufsicht, die dem Arbeitsministerium unterstellt ist, kontrolliert (ILO 2019). Bei Verstößen gegen das Arbeitsgesetz gehen die Aufsichtsbehörden entweder gerichtlich oder durch eine Verpflichtungserklärung zur Verhaltensanpassung gegen die Unternehmen vor (van Wetering et al. 2015). Sowohl die zwei südkoreanischen Elektronikhersteller Samsung und LG Electronics als auch der Kontraktfertiger Foxconn unterhalten mehrere Produktionsstätten in Brasilien. Die gezahlten Löhne liegen zwar über dem gesetzlichen Mindestlohn, jedoch sind sie geringer als der brasilianische existenzsichernde Lohn. Bei In-

15 2015 war Brasilien der weltweit achtgrößte Absatzmarkt für PCs und der fünftgrößte Markt für Smartphones (Campos et al. 2017).

spektionen durch die staatliche Aufsichtsbehörde wurden zum Teil massive Verstöße gegen das brasilianische Arbeitsrecht festgestellt. Hierbei ging es beispielsweise um Überstunden, unzureichende Pausen oder gesundheitsschädliche Arbeitsbedingungen. Darüber hinaus meldeten Gewerkschaften Schikanen, gewerkschaftsfeindliche Praktiken, rechtswidrige Entlassungen sowie Massenentlassungen von festangestellten MitarbeiterInnen, die durch ZeitarbeiterInnen ersetzt wurden. Alle drei Firmen wurden aufgrund dieser rechtswidrigen Praktiken verklagt und haben Verpflichtungserklärungen zur Verhaltensanpassung unterzeichnet. Diese Maßnahmen waren erfolgreich. Auch die Gewerkschaften konnten ihre Forderungen nach höheren Löhnen und besseren Arbeitsbedingungen in einigen Produktionsstätten durchsetzen (Campos et al. 2017).

Aufgrund der strengen Arbeitsgesetze und deren energischer Durchsetzung, der deutlichen Erhöhung der Mindestlöhne nach dem Amtsantritt von Lula im Jahre 2002 und relativ starken Gewerkschaften konnte in der Vergangenheit ein soziales Upgrading in der brasilianischen Elektronikbranche erreicht werden. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich die gesetzlichen Änderungen in Brasilien ab 2017 auswirken.

Als Zwischenresümee lässt sich weiterhin festhalten, dass die Elektronikbranche sowohl in Vietnam als auch in Brasilien von ausländischen MNUs dominiert wird. An beiden Standorten findet lediglich die Endmontage von importierten Komponenten statt, die kaum ökonomisches Upgrading ermöglicht. Beide Regierungen verfolgen dabei eine unterschiedliche Strategie, um MNUs anzusiedeln: Vietnam als Niedriglohn-Standort fertigt vor allem für den Export, während die Produktion in Brasilien, aufgrund hoher Einfuhrzölle für Endprodukte, die inländische Nachfrage bedient. Die vietnamesische Elektronikbranche ist geprägt von schlechten Arbeitsbedingungen und niedrigen Löhnen. Auch in Brasilien wollten die MNU ihre schlechten Arbeitsstandards und gewerkschaftsfeindlichen Praktiken durchsetzen, was ihnen jedoch aufgrund des arbeitnehmerfreundlichen Arbeitsrechts und der starken Gewerkschaften nicht gelang.

3.4 IT-Dienstleistungssektor

Im Vergleich zu anderen Branchen ist die IT-Dienstleistungsindustrie¹⁶ stärker fragmentiert. Dies ist einerseits auf die diverse Kundenstruktur

¹⁶ IT-Dienstleistungen umfasst eine große Bandbreite an Tätigkeiten, wie z.B. Softwareentwicklung und -pflege, (Online-)Kundenbetreuung, Datenanalyse und Systemintegration, sowie Buchhaltung, Dokumentation oder Marketing. Aktuelle zu-

zurückzuführen und die damit einhergehende Spezialisierung auf bestimmte Sektoren. Andererseits zeichnet sich die Branche durch hohe Innovationsdynamiken aus, verbunden mit überdurchschnittlich vielen Firmengründungen. Der Markt zerfällt in eine Gruppe großer MNUs und viele kleine und mittlere Unternehmen (Fernandez-Stark et al. 2011).¹⁷ Die Wachstumsrate der Branche liegt sowohl global als auch meist national über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft (Schaffland 2017). Industriepolitik und staatliche Aufträge spielen eine wichtige Rolle bei der Etablierung einer einheimischen IT-Industrie.

Die Governance-Struktur der Wertschöpfungskette im IT-Dienstleistungsbereich unterscheidet sich je nach Geschäftssegment. Bei Dienstleistungen mit geringer Wertschöpfung (z. B. Call-Center) herrscht eine marktbasierende, rein über den Preis bestimmte Struktur vor. Im Bereich der Dienstleistungen mit relativ höherer Wertschöpfung (z. B. Buchhaltungs- und Zahlungssysteme) ergibt sich oftmals eine modulare Struktur, wohingegen Wissensprozess-Outsourcing und IT-Outsourcing als relational charakterisiert werden kann. Hierzu zählen z. B. Forschung und Entwicklung, aber auch spezialisierte Dienstleistungen für bestimmte Industriesektoren. Kaptive Geschäftsbeziehungen ergeben sich im Falle von Auslagerungen oder Verkäufen von IT-Tochterunternehmen, da hier in der Regel der Zugang zu anderen Kunden stark eingeschränkt ist. Hierarchische Governance besteht in der Beziehung zwischen multinationalen Unternehmen und ihren Niederlassungen (Fernandez-Stark et al. 2011).

Die IT-Dienstleistungsbranche großer Unternehmen ist stark geprägt von ausländischen Direktinvestitionen. Ein großer Teil der Arbeitskräfte dieser westlichen und japanischen Unternehmen ist mittlerweile in Schwellen- und Entwicklungsländern angestellt. Unter diesen nimmt *Indien* eine besondere Stellung ein, da es zum einen das wichtigste Ziel-land von Verlagerungen im IT-Dienstleistungsbereich ist und zum anderen, im Gegensatz zu den meisten Schwellen- und Entwicklungsländern, über einheimische, global wettbewerbsfähige „Champions“ verfügt. Unter den weltweit 25 umsatzstärksten IT-Dienstleistungsunternehmen befanden sich 2017 fünf indische Firmen.¹⁸

kunftsweisende Branchentrends sind Big Data, Cloud Computing, vernetzte Maschinen („internet of things“), künstliche Intelligenz, Crowd-Plattformen, Cybersecurity und E-Commerce.

17 2017 verfügten die weltweit 25 größten Unternehmen über globale Marktanteile von rund über 40 Prozent. IBM als bisher mit Abstand größtes Unternehmen der Branche kommt auf etwa 6 Prozent (Snowdon/O'Donoghue 2018).

18 Tata Consulting Services (TCS), Wipro, Infosys, HCL und Tech Machindra. Einige andere große Player der Branche, u. a. Cognizant, Accenture oder auch IBM, haben oft einen sehr hohen Anteil ihrer Gesamtbeschäftigten in Indien (Snowdon/O'Donoghue 2018).

Indische Unternehmen haben seit den 1990er Jahren stark in ihre Exportkapazitäten investiert und Dienstleistungszentren sowohl in Industrieländern als auch in Ländern des Globalen Südens errichtet (ebd.).¹⁹ Im Vergleich mit Industrieländern ist die Wertschöpfung der Branche in Indien insgesamt niedrig. Dies hängt stark mit der Tätigkeitsstruktur zusammen, da sich der überwiegende Teil der exportierten Dienstleistungen am unteren Ende der Wertschöpfungskette befindet. Hierzu zählen vor allem Call-Center, Buchhaltung und einfache Softwareentwicklung (Schaffland 2017). Bei neuen prekären Beschäftigungstrends des digitalen Kapitalismus, wie plattformbasiertem Crowdwork, nimmt Indien ebenfalls eine Vorreiterrolle ein (Berg et al. 2018).

Die Integration Indiens in globale IT-Dienstleistungs-Wertschöpfungsketten erfolgte durch die Etablierung lokaler Cluster in Städten wie Bangalore und Chennai, nicht zuletzt aufgrund staatlicher Unterstützung durch die Errichtung von Sonderwirtschaftszonen (sog. „*software technology parks*“) und öffentlich geförderter Ausbildung. Die Ausstrahlungseffekte der IT-Industrie auf die Gesamtwirtschaft sind relativ gering, so arbeiten weniger als 1 Prozent aller indischen Erwerbstätigen in dem Sektor (Mayer-Ahuja 2006).

Neben den im globalen Vergleich niedrigen Arbeitskosten stellen das vergleichsweise hohe Qualifikationsniveau vieler Beschäftigter einen kompetitiven Vorteil für Verlagerungen nach Indien dar, auch wenn sie in eher niedrigqualifizierten und routinebasierten Jobs (wie Call-Center-Agenten) eingesetzt werden. Allerdings verbleiben die hohe Wertschöpfung generierenden Tätigkeiten in der Regel am Stammsitz der MNU. Dies gilt insbesondere für Forschung und Entwicklung. Obwohl die großen einheimischen Unternehmen der Branche verstärkt in neue und höhere Wertschöpfung versprechende Bereiche wie Cloud Computing und Datenanalyse investieren, sind ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung gering, insbesondere im Bereich der Grundlagenforschung (Schaffland 2017).

Zwar haben viele indische Firmen teils ein beachtliches ökonomisches Upgrading durchlaufen und sich auch in den relational geprägten Branchensegmenten etabliert, jedoch sind die Auswirkungen auf Ar-

19 Die erste und bis heute größte indische Firma der Branche, TCS, entstand 1965 auf Initiative der Tata Group, des bedeutendsten indischen Industriekonglomerats. Andere große Unternehmen, wie HCL, entwickelten sich erst ab den 1990er Jahren durch Joint Ventures mit US-amerikanischen Firmen. 1977 hatte die indische Regierung IBM des Landes verwiesen. Der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen und die Verlagerung von Arbeitsplätzen nach Indien entwickelten sich erst im Zuge der wirtschaftlichen Liberalisierung ab 1991. Gleichzeitig profitierten die bestehenden einheimischen Unternehmen vom verstärkten Zugang zum globalen Markt (Yost 2017).

beitsbedingungen und soziales Upgrading ambivalent. Die Lohnentwicklung in der Branche ist, gemessen am indischen Niveau, vergleichsweise gut und hat dadurch die Ungleichheit in Indien erhöht (Mayer-Ahuja 2006). Jedoch werden die Arbeitsbedingungen von den Beschäftigten als wenig kreativ und stark kontrolliert empfunden. Dies hat damit zu tun, dass die Tätigkeit in den indischen IT-Unternehmen relativ einfach und neo-tayloristischen Formen der Arbeitsorganisation unterworfen ist. Zusätzlich sind die Beschäftigungsverhältnisse unsicher und die Arbeitszeiten lang (Noronha/D’Cruz 2019; Noronha et al. 2016; Norlander et al. 2015; Taylor et al. 2014). Die gewerkschaftliche Organisierung gestaltet sich schwierig, da sich die Beschäftigten nicht als ArbeiterInnen betrachten und davon ausgehen, dass sie individuell gute Löhne und Arbeitsbedingungen erzielen können. Auch ist die Fluktuation in der Branche vergleichsweise hoch. Eine bedeutende Rolle spielt die Migration von einheimischen IT-Fachkräften (D’Costa 2017). Insgesamt kann man von einer vergleichsweise guten Lohnentwicklung in der indischen IT-Dienstleistungsbranche sprechen, jedoch von minimalen Mitspracherechten und eher schlechten Arbeitsbedingungen.

IT-Dienstleistungen spielen auch in *China* eine zunehmend wichtige Rolle. Anbieter von sozialen Netzwerken, Messenger-Apps oder Onlinehandel wie Tencent, Alibaba und Baidu sind zu riesigen Unternehmenskonglomeraten avanciert, vergleichbar mit den größten US-amerikanischen Tech-Firmen. Im Gegensatz zu Indien hat in China die IT-Hardware-Produktion jedoch eine weit wichtigere Bedeutung für die gesamte Informations- und Kommunikationsindustrie als IT-Dienstleistungen (Schaffland 2017; Lüthje et al. 2013). So bieten viele Unternehmen der Branche, wie z.B. Huawei, sowohl Hardwareausrüstung und Dienstleistungen an, was nur eines der vielen Beispiele dafür ist, dass China im Vergleich zu Indien einen viel breiteren aufholenden Industrialisierungsprozess initiiert hat. Wie in Indien zeigt sich auch in China eine Clusterbildung in bestimmten Regionen, insbesondere in der Provinz Guangdong (Schaffland 2017).

Die IT-Branche in China hat sich, im Vergleich zur Autobranche, ohne nennenswerte ausländische Direktinvestitionen und durch Abschottung gegenüber ausländischen MNUen entwickelt. Umfassende industriepolitische staatliche Unterstützungen, gekoppelt mit einer hohen inländischen Nachfrage nach IT-Produkten, haben den Aufholprozess initiiert (Lo/Wu 2014). Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung wurden stark erhöht. Auch wenn anwendungsorientierte Forschung dominiert, haben chinesische Firmen eine Vorreiterrolle in einigen Kerntechnologien erlangt. IT-Dienstleistungen werden in China weiter an Bedeutung gewin-

nen, da China aktiv die digitale Transformation der industriellen Produktion und der Reorganisierung von GWKs anstrebt (Butollo/Lüthje 2017).

Die chinesische IT-Dienstleistungsbranche spielt bisher bei der Verlagerung von Funktionen aus den Industrieländern kaum eine Rolle. Entscheidend dafür dürften politische Vorbehalte für eine solche Verlagerung sein, jedoch auch höhere sprachliche Hürden als in Indien, etwa bei Call-Centern. Bei IT-Dienstleistungen ist China bisher eher wenig in GWKs eingebunden.

Qualitative Fallstudien chinesischer IT-Zulieferer für japanische Auftraggeber (Zhu/Morgan 2018) lassen vermuten, dass die Frage des sozialen Upgradings stark von regionalen Arbeitsmärkten innerhalb Chinas und der individuellen Verhandlungsmacht der Beschäftigten abhängt. So werden von einer Software-Firma, die hauptsächlich technisch gering qualifizierte MigrantInnen aus dem ländlichen nördlichen China und studentische PraktikantInnen beschäftigt, typische Niedriglohnstrategien wie geringe Grundgehälter und damit hohe Lohnschwankungen je nach Auslastung des Unternehmens berichtet. Unter diesen prekären Bedingungen nutzen die Beschäftigten informell ihre Verhandlungsmacht, indem sie zu Beginn der Spitzenzeiten mit einem Verlassen des Unternehmens drohen. In starkem Kontrast hierzu ist ein Software-Entwickler für anspruchsvollere Dienstleistungen in Shanghai zu positionieren, der seinen Beschäftigten hohe Gehälter, langfristige Beschäftigungsverträge und hohe Investitionen in ihre Qualifikationen anbietet.

Weder das chinesische System industrieller Beziehungen noch die IT-Dienstleistungsbranche selbst lassen starke unabhängige Strukturen gewerkschaftlicher Interessenvertretung erwarten. Dennoch scheint das Internet hier neue Spielräume eröffnet zu haben. Im März 2019 hat eine Gruppe von Entwicklern auf der Entwicklerplattform GitHub²⁰ unter dem Stichwort „996.ICU“ ein Forum eingerichtet, auf dem negative Arbeitserfahrungen in chinesischen IT- und Techfirmen geteilt werden können. Die Zahl 996 steht für einen Arbeitsrhythmus mit Arbeitszeiten von 9 bis 21 Uhr bei Sechs-Tage-Wochen. ICU ist die Abkürzung für „*intensive care unit*“. Dies soll eine Anspielung sein, dass die schlechten Arbeitsbedingungen zu einem Aufenthalt auf der Intensivstation führen können. Die Plattform enthält eine „schwarze Liste“, auf der Unternehmen gemeldet werden, die gegen das Arbeitszeitgesetz verstoßen. Unter den rund 100 Unternehmen finden sich Chinas größte IT-Firmen, z. B. Alibaba, Huawei, Tencent, Baidu, Xiaomi und JD.com (Lee 2019).

Die Debatte um schlechte Arbeitsbedingungen in chinesischen IT- und Techfirmen wurde von der chinesischen Regierung nicht unterbun-

20 GitHub ist eine Entwicklerplattform, die seit 2016 zu Microsoft gehört.

den. In verschiedenen von der kommunistischen Partei vertriebenen oder nahestehenden Medien wurden die Arbeitszeiten kritisiert und es wurde darauf hingewiesen, dass in China die 40-Stunden-Woche gilt und lediglich 36 Überstunden im Monat erlaubt seien und hier Überstundenzuschläge anfallen (ebd).

4. Fazit

Angesichts der enormen arbeitspolitischen Verschlechterungen, die der Druck zur Verlagerung von Produktionen und Dienstleistungen sowie die Desintegration von Wertschöpfungsketten in einem Land wie Deutschland im Globalen Norden verursacht hat, werden wir im Folgenden resümieren, ob und inwiefern sich Anzeichen von ökonomischem und sozialem Upgrading im Globalen Süden durch deren Integration in GWKs ergeben haben. Oder werden die anfangs skizzierten Entwicklungen im Globalen Norden wie die Erosion der Tarifbindung, die zunehmende Lohnspreizung, die Etablierung eines anwachsenden Prekariats nebst einem erhöhten Druck auf NiedrigverdienerInnen sogar von Downgrading-Dynamiken im Globalen Süden begleitet? Tabelle 2 (siehe Folgeseiten) fasst die Ergebnisse der empirischen Studien zusammen.

Betrachten wir die *Governanceformen* der GWKs, so unterscheiden sie sich in der Tat, wie theoretisch zu vermuten war, je nach Branche. Zudem kann es innerhalb von GWKs wiederum hin zu nachgelagerten „tiers“ von Zulieferern unterschiedliche Governanceformen geben. Es zeigt sich gleichwohl, dass die Branche und die Governanceform allein keinen Hinweis auf ökonomisches oder soziales Upgrading darstellen. So beobachten wir in der Automobilbranche Chinas weitaus stärker ökonomisches Upgrading als in Südafrika oder Brasilien. Dabei ist in der Automobilbranche in Südafrika und Brasilien – trotz nur geringem ökonomischem Upgrading – aufgrund des Einflusses und der Stärke von freien Gewerkschaften ein substantielles soziales Upgrading erkennbar, während dies in Indien in der gleichen Branche aufgrund der Schwäche der Gewerkschaften nicht stattfindet. In der Elektronikbranche war ökonomisches Upgrading in Brasilien und Vietnam ebenfalls gering. Aufgrund der Gewerkschaftsstärke, Mindestlohnpolitik und staatlicher Regulierungen war dennoch der arbeitspolitische Standard in Brasilien wiederum relativ gut, während er in Vietnam aufgrund des Fehlens unabhängiger Gewerkschaften und durchsetzungsfähiger bzw. -williger staatlicher Politik ausgesprochen schlecht war. Ökonomisches Upgrading in Chinas IT-Sektor ist breiter und bei weitem pointierter als in Indien, während soziales Upgrading in beiden Ländern als gemischt gelten muss. In der Bekleidungsindustrie sitzen Vietnam und Bangladesch im gleichen Boot. In beiden Ländern ist in der Branche sowohl soziales als auch ökonomisches Upgrading schwach ausgeprägt.

Tabelle 2: Die Integration ausgewählter Länder des Südens in Globale Wertschöpfungsketten

Indikatoren Branchen	Länder	Governance der GWKs – vertikal über DI – kaptiv – relational – modular	Ökonomisches Upgrading		Soziales Upgrading		
			Erhöhung der Produktivität	Übernahme neuer höherwertiger Funktionen	Erhöhung der Reallöhne	Rechte unabhängiger Gewerkschaften	Verbesserung von Arbeitsbedingungen
Automobil	Südafrika	DI und relational, bei „downstream“-Zulieferern auch kaptiv	gering, stärker bei fokalen Montagewerken als bei Zulieferern	nein, eher bei fokalen Montagewerken	gering	stark	vergleichsweise gut, bei fokalen Montagewerken besser als bei Zulieferern
	Indien	DI und relational, bei „downstream“-Zulieferern auch kaptiv	gering	nein	gering	gering	nein
	China	DI (Joint Ventures) und relational, bei „downstream“-Zulieferern auch kaptiv	hoch	ja	ja	keine	ja
	Brasilien	DI und relational, bei „downstream“-Zulieferern auch kaptiv	gering	nein	gering, relativ hoch im Vergleich zum Rest	stark	ja

Indikatoren Branchen	Länder	Governance der GWKs – vertikal über DI – kaptiv – relational – modular	Ökonomisches Upgrading		Soziales Upgrading		
			Erhöhung der Produktivität	Übernahme neuer höherwertiger Funktionen	Erhöhung der Reallöhne	Rechte unabhängiger Gewerkschaften	Verbesserung von Arbeitsbedingungen
Bekleidung	Vietnam	DI und kaptiv	gering	vereinzelt	gering	keine	nein
	Bangladesch	kaptiv	gering	vereinzelt	gering	gering	gering, allerdings verbesserte Sicherheitsstandards
	China	DI, DI*, kaptiv, modular	verbreitet	ja	gering	keine	nein
Elektronik	Vietnam	DI und modular	gering	nein	gering	keine	nein
	Brasilien	DI und modular	gering	nein	gering	stark	ja
IT	Indien	kein einheitliches Bild	hoch	ja, aber nicht stark zunehmend	ja	gering	gering
IT	China	kein einheitliches Bild	hoch	ja	ja	keine	je nach Region und individueller Verhandlungsmacht

Anmerkung: DI $\hat{=}$ ausländische Direktinvestitionen im Inland; DI* $\hat{=}$ inländische Direktinvestitionen im Ausland

Quelle: eigene Darstellung

Direktinvestitionen spielen in vielen GWKs eine wichtige Rolle. Im Automobilsektor Südafrikas und Brasiliens haben ausländische Unternehmen die Endfertigung fast vollständig in ihrer Hand, produzieren für den inländischen Markt und in gewissem Umfang auch für den Export. Auch bei den Zulieferern dominieren in diesen Ländern große ausländische Unternehmen. In Chinas und Indiens Automobilindustrie spielen ausländische Endproduzenten ebenfalls eine große Rolle, in China als Joint Ventures. Allerdings gibt es in beiden Ländern auch eigene große Auto-konzerne, die jedoch in der globalen Autobranche bisher nur zweitklassig sind.²¹ Bei Automobilzulieferern haben einheimische Unternehmen in Indien und China gleichfalls einen höheren Stellenwert als in Südafrika und Brasilien.

In der Elektronikbranche sind in Vietnam Direktinvestitionen absolut dominant. Das gleiche Bild ergibt sich etwas abgeschwächer in Brasilien. Im Bereich der IT-Dienstleistungen schlagen starke Unterschiede in den Entwicklungsverläufen zwischen China und Indien zu Buche. Während es China gelang, ohne ausländische Direktinvestitionen einen beeindruckenden Aufholprozess zu erzielen und in Segmenten in die Weltspitze vorzustoßen, ist die Entwicklung in Indien deutlich schmaler. Jedoch hat auch Indien im IT-Dienstleistungsbereich eigene Großkonzerne aufbauen können. Zudem ist Indien bei den IT-Dienstleistungen, auch wenn es sich zu großen Teilen um standardisierte und im weltweiten Vergleich nicht immer um die anspruchsvollsten sowie innovativsten Aktivitäten handelt, stark in die globale Ökonomie integriert. Dies setzt immerhin ein ausreichendes Reservoir an hoch qualifizierten ExpertInnen voraus. Hingegen ist es für MNU's in der Bekleidungsbranche möglich, weltweit auf ausreichende Zulieferer zurückzugreifen, welche die relativ einfachen Produktionsfunktionen in der GWK übernehmen können. In der Bekleidungsindustrie Vietnams koexistieren Direktinvestitionen mit inländischen Unternehmen, während in Bangladesch nationale Produzenten dominieren.

Unsere Untersuchungen zeigen, dass ausländische Direktinvestitionen keine Garantie für ökonomische und soziale Aufholprozesse sind. Ein Transfer von Technologien und Qualifikationen wäre vor allem dann zu erwarten gewesen, wenn die ausländischen Direktinvestitionen mit der inländischen Wertschöpfung des Gastlandes verbunden worden wären. Direktinvestitionen können unter diesen Bedingungen eine wichtige Rolle bei der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes spielen. So hat die Einbindung von Direktinvestitionen in ein industriepolitisches Konzept – Joint Ventures, der Zwang zur Nutzung lokaler Zulieferer, die Un-

21 In China könnte sich dies bei Elektroautos ändern.

terstützung eigener Marken – in China ein rasantes Aufholen des Landes in dieser Branche bewirkt. Der Fall Brasiliens zeigt allerdings, dass industriepolitische Strategien in der Automobilbranche fehlschlagen können und ausländische Direktinvestitionen die Endproduktion von Autos zwar wettbewerbsfähig machen konnten, ohne dass dies aber mit einem nennenswerten ökonomischen Upgrading einhergegangen wäre. Hinsichtlich Direktinvestitionen können insbesondere folgende vorläufige Schlussfolgerungen gezogen werden: Erstens verlagern Lead-Firmen selten ihre Kernfunktionen in die Länder des Globalen Südens, etwa Forschung und Entwicklung, Design, Marketing etc. Zweitens gibt es bei Tochterunternehmen von MNU in den Ländern des Südens in aller Regel keinen Anreiz, höherwertige Funktionen in der Wertschöpfungskette zu übernehmen. Ein eindrucksvolles Beispiel ist hier der Elektroniksektor in Vietnam, der faktisch kein ökonomisches Upgrading erzielen konnte. Aber auch bei der Autoproduktion in Brasilien und Südafrika bleiben die Produktionen mit der höchsten Wertschöpfung im Ausland. Auch haben Direktinvestitionen im IT-Sektor Indiens nicht zum erhofften Upgrading geführt. In Indien werden die einschlägigen Qualifikationen des dortigen Arbeitsmarkts geschätzt. Sie sind gleichzeitig zu weitaus geringeren Kosten als in den Industrieländern verfügbar, ohne dass dieser Wettbewerbsvorteil aber in nennenswertem Ausmaß bisher zu eigenständigen Innovationen des indischen IT-Sektors geführt hätte. Ökonomisches Upgrading ist eher der Fall bei Unternehmen, die eigentumsbezogen unabhängig sind und selbst zu nationalen oder gar internationalen Champions avancieren wollen. Drittens folgen Direktinvestitionen, wie in der Diskussion der internationalen Handelstheorie vermutet wurde, der Logik komparativer Vorteile, welche in den Ländern des Globalen Südens vor allem in niedrigen Löhnen und Rohstoffen bestehen. Damit existiert, neben den Investitionen zur Markterschließung, bei Direktinvestitionen mit dem Ziel der Kostenersparnis der Anreiz, einfache Produktionen und Dienstleistungen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen in den Globalen Süden zu verlagern. Deshalb können Länder des Globalen Südens, wenn sie nur der Marktlogik folgen, schnell in die Nische niedrigwertiger Produktion gedrückt werden, die dann eine dynamische Entwicklung verhindert. Viertens erfolgen die Direktinvestitionen seitens der MNU nicht aus der Motivation, Länder zu entwickeln, sondern sind Ausdruck ihrer Gewinnmaximierungsstrategie. Dies bedeutet unter anderem, dass Profite, welche in den Ländern des Globalen Südens erwirtschaftet werden, ins Ausland fließen. So haben beispielsweise Südafrika, Brasilien und Vietnam hohe Defizite beim primären Einkommens-

saldo der Leistungsbilanz, der im Wesentlichen die Transfers von Profiteinkommen erfasst.²²

Industriepolitik kommt unter diesen Bedingungen eine Schlüsselfunktion zu. Ein Beispiel stellt der indische IT-Sektor dar, wo enorme bildungspolitische Investitionen und andere Anreize zur Etablierung dieses Outsourcing-Standortes beigetragen haben. Für ein weiteres ökonomisches Upgrading wären zusätzliche industriepolitische Maßnahmen wie etwa die Förderung einheimischer Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen nötig. So könnte der Aufbau von Kompetenzen dazu beitragen, dass indische IT-ExpertInnen nicht wie bisher unterhalb ihrer Möglichkeiten arbeiten, sondern eigenständige innovative Produkte und Dienstleistungen entwickeln. Die Automobilindustrie in Brasilien und Südafrika stagniert auf technologisch relativ anspruchsvollem, aber nicht hohem Niveau, die Elektronikindustrie in Brasilien und Vietnam auf niedrigem Niveau, ebenso wie die Bekleidungsindustrie in Vietnam und Bangladesch. Ohne große industriepolitische Anstrengungen lässt der Marktmechanismus diese Länder auf ihrem Niveau in GWKs verharren. Im Hinblick auf Industriepolitik stellt China das einzige umfassend positive Beispiel dar. Hier wurden der Aufbau von Kompetenzen, Kapitalinvestitionen, die Stärkung der Binnennachfrage, die Vorgaben gegenüber ausländischen Investoren und Förderung nationaler Unternehmen so miteinander verknüpft, dass in allen hier betrachteten Sektoren ein eindrucksvolles wirtschaftliches Upgrading festzustellen ist (Lo/Wu 2014).

Sehen Regierungen des Globalen Südens ihre Rolle lediglich darin, zusätzlich zum niedrigen Lohnniveau ausländischen Investoren liberalisierende Anreize wie die Schaffung von Sonderwirtschaftszonen, die Senkung von Zöllen oder dergleichen zur Ansiedlung von Werken zu bieten, wird kein ökonomisches Upgrading in Gang gesetzt. Industriepolitik hat die Aufgabe, bei der Entwicklung von Industrien über komparative Vorteile hinauszugehen und diese erst zu schaffen (Cimoli et al. 2009; Herr 2019). Durch aktive Politiken sind in existierenden Wertschöpfungsketten höherwertige Funktionen anzustreben oder Produktionen in ganz neuen Industriezweigen und GWKs zu schaffen. Es zeigt sich, dass ökonomisches Upgrading in vielen Dimensionen ein *nationaler Entwicklungsprozess* bleibt, der durch Integration in die globale Ökonomie nur unterstützt werden kann.

Soziales Upgrading hat nach den Ergebnissen unserer Fallstudien drei Quellen:

²² So lag das Defizit im Primärsaldo in Südafrika im Jahr 2017 bei 3 Prozent des BIP, in Vietnam 4,4 Prozent des BIP und Brasilien 2,1 Prozent des BIP (IMF 2018; World Bank 2019; eigene Berechnung).

- Erstens ergibt es sich aufgrund unabhängiger und starker Gewerkschaften. Die in Südafrika und Brasilien auf die Automobilbranche (und einige wenige andere Branchen) begrenzten Anzeichen deutlichen sozialen Upgradings in Bezug auf Reallöhne, Arbeitsbedingungen und Arbeitsrechte sind nicht einer marktliberalen Politik zuzuschreiben, sondern dem Einfluss der südafrikanischen und brasilianischen Gewerkschaftsbewegungen und Regierungen, welche den Gewerkschaften zumindest nicht feindlich gegenüberstanden und Arbeitsgesetze durchzusetzen versuchten. Die substantiellen Verhandlungserfolge sind auch den relativ starken institutionellen Machtressourcen der nationalen Gewerkschaften geschuldet, über die sie als Folge ihrer aktiven Rolle in den jeweiligen demokratischen Transformationsprozessen der Länder verfügen. Dies sicherte ihnen die Freiheit des gewerkschaftlichen Vertretungsrechts und von Kollektivverhandlungen – eine im Vergleich zur Abhängigkeit chinesischer und vietnamesischer Gewerkschaften von staatlichen Regierungsparteien rechtlich abgesicherte Konstellation. Am Beispiel Südafrikas lassen sich allerdings auch zwei Grenzen dieser Quelle sozialen Upgradings benennen. Die Macht der gewerkschaftlichen Interessenvertretungen ist entlang der Wertschöpfungskette segmentiert, wie es auch innerhalb des Globalen Nordens zu beobachten ist. Der Druck, den die Lead-Firmen an die Komponentenzulieferer weitergereicht haben, schlug sich in ungünstigeren Tarifabschlüssen und einem breiteren Einsatz von Leiharbeitskräften nieder. Dennoch ist der Einsatz von Leiharbeitskräften immerhin überhaupt Gegenstand solcher Verhandlungen. Betrachtet man des Weiteren die Rolle der gewerkschaftlich vergleichsweise gut organisierten Automobilbranche für den gesamten Arbeitsmarkt des Landes, so sind dessen Ausstrahlungseffekte bisher gering.
- Die zweite Quelle sozialen Upgradings findet seinen Ursprung nicht in solchen branchenbegrenzten Insellösungen, sondern in einer gesamtstaatlichen Wirtschaftspolitik mit den Zielen der generellen Erhöhung der Produktivität eines Landes, hohen Wachstumsraten und der Verknappung des Arbeitskräfteangebots. Dies trifft vor allem auf China zu. Das Land konnte deutliche Realeinkommenserhöhungen faktisch in allen Branchen realisieren, insbesondere in denen, die durch einen technologischen Aufholprozess gekennzeichnet sind. Allerdings umfasst diese sich vor allem auf ökonomisches Upgrading stützende Variante nicht alle Aspekte sozialen Upgradings. Denn in China gibt es nach wie vor keine Vereinigungsfreiheit, die Ungleichheit insgesamt hat stark zugenommen und bis auf wenige Experimente auf Unternehmensebene gibt es keine kollektiven Lohnverhandlungen. An-

stelle von formal abgesicherten Formen der Interessenvertretung stehen Beschäftigten daher nur informelle Kanäle wie u. a. wilde Streiks zur Verfügung.

- Das dritte Beispiel ist der Bangladesch-Akkord. In diesem Fall haben Regulierungen entlang der Wertschöpfungskette zu sozialem Upgrading geführt, das sich jedoch nur auf Sicherheitsstandards der Arbeitsgebäude bezieht. Von den in der einschlägigen Fachliteratur diskutierten Ansätzen vertikaler Governance von Arbeitsstandards oder transnationaler Solidarität hat sich in den hier untersuchten Fällen noch wenig niedergeschlagen.²³

Insgesamt kommen unsere Fallstudien zu dem Ergebnis, dass ökonomisches und soziales Upgrading in erster Linie nationale Phänomene sind und (bisher) wesentlich von *nationalen Politiken* abhängen. Im Hinblick auf nationale Spill-over-Effekte aus branchenspezifischen Entwicklungen können allerdings unterschiedliche strategische Überlegungen zwischen ökonomischem und sozialem Upgrading in GWKs angestellt werden. Bei ökonomischem Upgrading können Direktinvestitionen im günstigsten Fall technologische Ausstrahlungseffekte auf das Zielland haben. So sind die Technologien, welche die Endfertiger in Südafrika oder Brasilien in der Autobranche nutzen, auf höchstem Niveau. Dies gilt durchaus auch für andere Branchen. Solche Produktionen mit hohem technologischem Niveau sind dann in den Ländern des Globalen Südens Kirchtürme im flachen Land der generell niedrigeren Produktivität der heimischen Ökonomie.

Bei sozialem Upgrading können solche Inseln einzelner Branchen gesamtgesellschaftliche Nachteile mit sich bringen. Es würde zu einer Polarisierung des Arbeitsmarktes beitragen, die Lohnentwicklung und andere Dimensionen sozialen Upgradings ausschließlich an die Produktivitätsentwicklung einer Branche oder gar eines Unternehmens zu binden. Denn in einem solchen Fall würde Beschäftigten in Branchen oder Unternehmen mit sehr hohen Produktionsfortschritten ein sehr hohes soziales Upgrading zuteilwerden; in anderen Branchen, welche die Produktivität nicht erhöhen können, gäbe es kein soziales Upgrading. Die Lohnspreizung und Ungleichheit in der Gesellschaft würde stark ansteigen. Aus diesem Grund macht es Sinn, die Lohnentwicklung in allen Branchen an die gesellschaftliche Produktivitätsentwicklung zu koppeln – mit dem Effekt, dass der Preis für Produkte mit hohem technologischem Fortschritt relativ sinkt (etwa Computer) und der Preis für persönliche Dienstleistungen (etwa Restaurantbesuche) relativ steigt. In ei-

23 Selbstverständlich ist dies methodisch auch ein Resultat der Fallauswahl.

nigen Industrieländern folgte die Lohnentwicklung der Logik der gesamtgesellschaftlichen Produktivitätsentwicklung mit dem Resultat relativ ähnlicher Lohnentwicklungen in allen Branchen und damit kohärenter und relativ egalitärer Gesellschaften. Deutschland war, neben Frankreich und in stärkerem Ausmaß Schweden, eines der Länder, bei dem die Tarifpartner die makroökonomische Lohnentwicklung als einen der zentralen Indikatoren für die Lohnentwicklung in allen Branchen nahmen (Caju et al. 2008). Zusätzlich wird durch Mindestlöhne und andere Mechanismen wie Vorstellungen von Gerechtigkeit die Lohnspreizung in den Industrieländern (bisher) in bestimmten, wenngleich weiten Grenzen gehalten. In den Ländern des Globalen Südens fehlen – mit der Ausnahme Vietnams und Chinas im Hinblick auf den Mindestlohn – in der Regel die Mechanismen der Lohnentwicklung, welche sich in den Industrieländern herausgebildet haben.

Es gibt in diesem Zusammenhang zwei für die Länder des Globalen Südens problematische Entwicklungen. Erstens können Sprünge in der Produktivität bei einfachen Exportgütern die Preise dieser Produktionen senken, ohne die Löhne in diesen Branchen zu erhöhen. In diesem Fall profitiert das Inland nur minimal von der Produktivitätserhöhung. Die größeren Vorteile ergeben sich für die ausländischen MNU's und die Konsumenten in den Industrieländern. Schon früh hat Jagdis Bhagwati (1958) diese Konstellation als Elendswachstum bezeichnet. Ein Beispiel, welche diese Problematik aufzeigt, ist die Elektronikbranche in Vietnam. Ein gesamtwirtschaftliches ökonomisches und soziales Upgrading wie in China hat nicht stattgefunden. Das Arbeitskräftepotential in Vietnam, meist als versteckte Arbeitslosigkeit in ländlichen Gebieten, ist noch so groß, dass selbst bei hoher Arbeitskräftenachfrage die meisten Löhne in dem Sektor dem Mindestlohn entsprachen oder nur leicht darüber lagen. Wilde Streiks beim Fehlen unabhängiger und starker Gewerkschaften können nur marginale Verbesserungen bringen. Ohne eine mittelfristige Transformation der industriellen Beziehungen und erfolgreiche Industriepolitik ist die Situation nicht nachhaltig zu verbessern. Ähnlich ist die Lage in der Bekleidungsindustrie in vielen Ländern des Globalen Südens. Der Bekleidungssektor stellt so auch in Vietnam trotz seiner prekären Arbeitsbedingungen zusammen mit expandierenden Produktionsstätten für Einfacharbeit im Elektroniksektor noch einen Kernsektor des nationalen Arbeitsmarktes dar. Weder die kaptive Position in der Bekleidungs-Wertschöpfungskette und die schwachen offiziellen Gewerkschaften noch die nationale politisch-ökonomische Position lassen hier Anzeichen eines sozialen Upgradings erwarten. Die strukturelle Macht der ArbeiterInnen ist schwach, da Bekleidungszulieferer letztlich durch Lead-Firmen leicht austauschbar sind. Die gewerkschaftliche Assoziations-

macht ist aufgrund des nationalen Systems industrieller Beziehungen begrenzt.

Zweitens kann substanzielles soziales Upgrading unter bestimmten Bedingungen in kleinen Segmenten der Länder des Globalen Südens gelingen. Ein Beispiel sind hier die Beschäftigten bei den Endherstellern in der Automobilbranche in Südafrika und Brasilien, die weitaus höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen als in anderen Sektoren erzielen konnten. Dies hat zur Ungleichheit in diesen Gesellschaften beigetragen. Man kann sich ein Globalisierungsmodell vorstellen, in dem die besser qualifizierten Arbeitskräfte, die in den Ländern des Globalen Südens in GWKs arbeiten, ähnliche Löhne wie in den Industrieländern erzielen. Ökonomisches und soziales Upgrading würde dann entlang von globalen Branchen erfolgen und nicht mehr entlang von Ländern. Dani Rodrik (2015) verdeutlicht, dass die Länder des Globalen Südens von einer verfrühten De-Industrialisierung betroffen sind. Die Industrieländer erreichten das Maximum ihrer Beschäftigungsanteile in der Industrie an der Gesamtbeschäftigung bei 25 bis 30 Prozent – die meisten um die 1970er Jahre. Im typischen Land des Globalen Südens ist ein Maximum bei weitaus niedrigeren Werten erreicht worden – beispielsweise in Brasilien 1986 bei 15 Prozent, in Indien 2002 bei 13 Prozent oder Indonesien 2001 bei 14 Prozent (Rodrik 2015). In diesen Ländern dürfte sich schwerlich eine starke Arbeiterklasse mit starken Gewerkschaften und der Herausbildung eines auch nur minimalen Sozialstaates entwickeln. Das Ergebnis können dann Gesellschaften mit gänzlich heterogenen Lebensverhältnissen und extremer Ungleichheit sein. Das Problem ist, dass GWKs in entscheidender Weise zu dieser Entwicklung beitragen können.

Zusammenfassend zeigt sich, dass die globale Arbeitsteilung entlang von Wertschöpfungsketten zu Gewinnern *und* Verlierern in Industrieländern *und* den Ländern des Globalen Südens führt. Lässt man den Marktmechanismus gewähren, werden GWKs und Globalisierung insgesamt die Ungleichheit innerhalb aller Länder erhöhen. Kleinere Teile der Bevölkerungen in den Ländern des Globalen Südens werden massiv gewinnen, ohne dass es zu einem generellen Aufholprozess aller Bevölkerungsteile zu einem Lebensstandard vergleichbar mit dem in Industrieländern kommt, während gleichzeitig eine große Gruppe weniger qualifizierter Arbeitskräfte in den Industrieländern verliert. Das Ergebnis wäre eine ökonomisch und sozial zerklüftete globalisierte Weltwirtschaft mit einem hohen Potential von Migration und politischen Konflikten, zumal wenn es einzelnen Länder durch massive staatliche Eingriffe, wie etwa China, gelingen sollte, eine nachholende Entwicklung zu initiieren.

Die Konsequenz kann nur sein, den Globalisierungsprozess in den Industrieländern und den Ländern des Globalen Südens politisch zu steuern. GWKs, die bei Handel, Kapitalverkehr und Profittransfers einen wichtigen Teil der Globalisierung darstellen, spielen dabei eine wichtige Rolle. Naheliegend sind Regulierungen entlang von GWKs einschließlich internationaler gewerkschaftlicher Solidarität. Bisher sind solche Regulierungen äußerst schwach ausgeprägt (Broembsen/Harvey 2019) und die internationale Solidarität ist oftmals nicht vorhanden. Gleichwohl sollten solche vertikalen Governance-Mechanismen weiterentwickelt werden. Gleichzeitig sollten in Industrieländern und den Ländern des Globalen Südens alle Schritte unternommen werden, welche ein gesamtgesellschaftliches ökonomisches und soziales Upgrading erlauben (Hayter/Pons-Vignon 2018). Industriepolitik sollte dabei immer mit Politiken sozialen Upgradings verbunden werden. Hilfreich dafür ist die Schaffung von Spielräumen gerade in den Ländern des Globalen Südens für ökonomische und soziale Politiken und Unterstützung von solchen Spielräumen seitens der entwickelten Länder wie beispielsweise Deutschland.

Literatur

- Abdulsamad, A./Frederick, S./Guinn, A./Gereffi, G. (2015): Pro-Poor Development and Power Asymmetries in Global Value Chains. Durham (USA): Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University.
- Ahmed, N./Nathan, D. (2014): Improving Wages and Working Conditions in the Bangladeshi Garment Sector: The Role of Horizontal and Vertical Relations. Capturing the Gains Working Paper 40, University of Manchester.
- Amsden, A. (2001): The Rise of „The Rest“: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies. Oxford: Oxford University Press.
- Anner, M. (2015a). Labor Control Regimes and Worker Resistance in Global Supply Chains. In: Labor History 56, H. 3, S. 292–307.
- Anner, M. (2015b) Stopping the Race to the Bottom: Challenges for Workers' Rights in Supply Chains in Asia. FES Briefing Paper. Hanoi: FES Vietnam, December 2015.
- Anner, M. (2017): Wildcat Strikes and Better Work Bipartite Committees in Vietnam – Toward an Elect. Better Work Discussion Paper 24.
- Bair, J./Werner, M. (2015): Global Production and Uneven Development: When Bringing Labour in isn't Enough. In: Newsome, K./Taylor, P./Bair, J./Rainnie, A. (Hrsg.) Putting Labour in its Place: Labour Process Analysis and Global Value Chains. London: Palgrave/Macmillan Education, S. 119–134.
- Barnes, T. (2018): Making Cars in the New India: Industry, Precarity and Informality. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bhagwati, J. (1958): Immiserizing Growth: A Geometrical Note. In: Review of Economic Studies 25, S. 201–205.
- Berg, J./Furrer, M./Harmon, E./Rani, U./Silberman, M. S. (2018): Digital Labour Platforms and the Future of Work – Towards Decent Work in the Online World. Geneva: ILO.
- Berg, J./Schneider, E. (2018): Industrial Relations and Inclusive Growth in Brazil: The Swinging Pendulum. In: Hayter, S./Lee, C.-H. (Hrsg.): Industrial Relation in Emerging Economies. Cheltenham: Edward Elgar, S 115–149.
- Better Work Vietnam (2017): Annual Report 2017 – An Industry and Compliance Review Vietnam.
- Butollo, F. (2014): The End of Cheap Labour? Industrial Transformation and „Social Upgrading“ in China. New York: Campus Verlag.
- Butollo, F./Lüthje, B. (2013): Das Foxconn Modell im Umbruch? Die Restrukturierung der IT-Industrie in China und ihre Folgen für die Beschäftigten, SPW 4, S. 20–25.

- Butollo, F./Lüthje, B. (2017): „Made in China 2025“: Intelligent Manufacturing and Work. In: Briken, K./Chillas, S./Krzywdzinski, M./Marks, A. (Hrsg.): The New Digital Workplace. How New Technologies Revolutionise Work. London: Palgrave, S. 42–61.
- Broembsen, von M./Harvey, J. (2019): Decent Work for Homeworkers in Global Supply Chains: Existing and Potential Mechanisms for Worker Centred Governance. Global Labour University (GLU) Working Paper 54, Geneva: ILO.
- Caju, P./Gautier, E./Momferatou, D./Ward-Warmedinger, M. (2008): Institutional Features of Wage Bargaining in 23 European Countries, The US and Japa. European Central Bank Working Paper Series 74.
- Campos, A./Gomes, M./Schipper, I. (2017): Labour Conditions at Foreign Electronics Manufacturing Companies in Brazil – Case Studies of Samsung, LGE and Foxconn. Good Electronics Network, <https://goodelectronics.org/labour-conditions-foreign-electronics-manufacturing-companies-brazil/> (Abruf am 14.4.2019).
- Castro Vizentin, M. (2019): How Bolsonaro administration is already undermining Brazil's commitment to Agenda 2030. www.equaltimes.org/how-bolsonaro-administration-is?lang=en#.XXoLvXvgq70 (Abruf am 12.9.2019).
- Chang, H. J. (2002): Kicking Away the Ladder. Development Strategy under Historical Perspective. London: Anthem Press.
- Chang, H. J. (2005): Policy Space in Historical Perspective with Special Reference to Trade and Industrial Policies. In: Economic and Political Weekly, H. 41, S. 627–633.
- Cimoli, M./Dosi, G./Stiglitz, J.E. (2009): The Future of Industrial Policy in the New Millennium: Towards a Knowledge-Centred Development Agenda. In: Cimoli, M./Dosi, G./Stiglitz, J. (Hrsg.): Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation. Oxford: Oxford University Press.
- Clean Clothes Campaign/International Labor Rights Forum/Maquila Solidarity Network/Worker Rights Consortium (2019): The Bangladesh Accord continues to operate but its independence may be at risk. <https://cleanclothes.org/news/2019/the-bangladesh-accord-continues-to-operate-but-its-independence-may-be-at-risk#1> (Abruf am 12.9.2019).
- Cumbers, A. (2015): Understanding Labour's Agency under Globalisation: Embedding GPNs within an Open Political Economy. In: Newsome, K./Taylor, P./Bair, J./Rainnie, A. (Hrsg.): Putting Labour in its Place: Labour Process Analysis and Global Value Chains. London: Palgrave/Macmillan Education, S. 135–151.

- Curran, L./Nadvi, K. (2015): Shifting Trade Preferences and Value Chain Impacts in the Bangladesh Textiles and Garment Industry. In: Cambridge Journal of Regions, Economy and Society 8, H. 3, S. 459–474.
- D'Costa, A. P. (2017): International Mobility, Global Capitalism, and the Changing Structures of Accumulation: Transforming the Japan-India IT Relationship. London/New York: Routledge.
- de Bustillo, R.M./Grimshaw, D: (2016): Global Comparative Study on Wage Fixing Institutions and their Impact in Major Garment Producing Countries. Revised synthesis report for the ILO.
- Do, C. (2017): The Missing Link in the Chain? Trade Regimes and Labour Standards in the Garments Footwear and Electronics Supply Chains in Vietnam. Friedrich-Ebert-Stiftung <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/vietnam/13334.pdf> (Abruf am 10.5.2019).
- Do, C. (2018a): Social and Economic Upgrading in the Garment Supply Chain in Vietnam. Unveröffentlichtes Manuskript
- Do, C. (2018b): Social and Economic Upgrading in the Electronic Supply Chain in Vietnam. Unveröffentlichtes Manuskript.
- dos Santos, A./Dari Krein, J./Maracci Gimenez, D. (2019): Global Value Chains – Economic and Social Upgrading. The Case Study of the Automobile Sector in Brazil. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Dunning, J. H. (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy. Cheltenham: Edward Elgar.
- Eberhart, P. (2014): Investitionsschutz am Scheideweg – TTIP und die Zukunft des globalen Investitionsrechts. Friedrich Ebert Stiftung, Berlin.
- Evans, P. (1995): Embedded Autonomy – States and Industrial Transformation. New Jersey: Princeton University Press.
- Feenstra, R. C./Taylor, A.M. (2016): International Trade. 4. Auflage, New York: Worth Publishers.
- Felbermayr, G./Baumgarten/D. Lehwald, S. (2014): Wachsende Lohnungleichheit in Deutschland. Welche Rolle spielt der internationale Handel?, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.
- Femnet (2019): Die Repression protestierender ArbeiterInnen in Bangladesch zeigt den mangelnden Respekt der Regierung für Grundfreiheiten, 16.01.2019, <https://femnet.de/fuer-frauenrechte/politische-einflussnahme/kampagne-fuer-saubere-kleidung-clean-clothes-campaign/nachrichten-ccc/1168-die-repression-protestierender-arbeiter-innen-in-bangladesch-zeigt-den-mangelnden-respekt-der-regierung-fuer-grundfreiheiten.html> (Abruf am 12.12.2019).

- Fernandez-Stark, K./Bamber, P./Gereffi, G. (2011): The Offshore Services Value Chain: Upgrading Trajectories in Developing Countries. In: *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development* 4, H. 1–3, S. 206–234.
- Francois, J./Manchin, M./Norberg, H./Spinanger, D. (2007): Impacts of Textiles and Clothing Sector Liberalisation on Prices; Economic Analysis in Support of Bilateral and Multilateral Trade Negotiations. Kiel: The Kiel Institute for the World Economy, EU Commission Final Report 2007-04-18 for the Directorate-General for Trade.
- Fung Group (2019): What we do. www.funggroup.com/en/about/what_we_do/ (Abruf am 9.2.2019).
- Gereffi, G./Frederick, S. (2010): The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis. In: Cattaneo, O./Gereffi, G./Staritz, C. (Hrsg.): *Global Value Chains in a Postcrisis World – A Development Perspective*. Washington D.C.: The World Bank, S. 157–208.
- Gereffi, G./Humphrey, J./Sturgeon, T. (2005): The Governance of Global Value Chains. In: *Review of International Political Economy* 12, S. 78–104.
- Gereffi, G./Lee, J. (2016): Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters. In: *Journal of Business Ethics* 133, H. 1, S. 25–38.
- Goto, K. (2012): Is the Vietnamese Garment Industry at a Turning Point? Upgrading from the Export to the Domestic Market. In: Fukunishi (Hrsg.): *Dynamics of the Garment Industry in Low-Income Countries: Experience of Asia and Africa (Interim Report)*. Chousakenkyu Houkokusho, IDE-JETRO, 2012.
- Goto, K./Arai, Y. (2017): More and Better Jobs Through Socially Responsible Labour and Business Practices in the Electronics Sector of Viet Nam. Geneva: International Labour Office.
- Hayter, S./Pons-Vignon, N. (2018): Industrial Relations and Inclusive Development in South Africa: A Dream Deferred? In: Hayter, S./Lee, C.-H. (Hrsg.): *Industrial Relations in Emerging Economies: The Quest for Inclusive Development*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, S. 69–114.
- Heckscher, E. (1919): The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. In: *Ekonomisk Tidskrift*, S. 497–512.
- Herr, H. (2018): Underdevelopment and Unregulated Markets: Why Free Markets Do Not Lead to Catching-up. In: *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* 15, S. 219–237.
- Herr, H. (2019): Industrial Policy for Economic and Social Upgrading in Developing Countries. FES Singapore, <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/singapur/15190.pdf> (Abruf am 10.5.2019).

- Herr, H./Nettekoven, Z. (2018): The Role of Small and Medium Sized Enterprises in Development: What Can We Learn From the German Experience? Global Labour University Working Paper 53, Geneva.
- Herr, H./Ruoff, B. (2019): The Development of the German Labour Market after World War II. IPE Working Paper 114/2019.
- Holdcroft, J. (2015): Transforming Supply Chain Industrial Relations. In: International Journal of Labour Research 7, H. 1/2, S. 95–104.
- Hossein, J./Akter, A. (2016): State of Bangladesh's RMG Sector Tripartism and the Scope of Harmonious Industrial and Labour Relations. Bangladesh Institute for Labour Studies (BILS)/Friedrich-Ebert-Stiftung (FES).
- Humphrey, J./Schmitz, H. (2002): How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading In Industrial Clusters? In: Regional Studies 36, S. 1017–1027.
- Huynh, P. (2017): Developing Asia's Garment and Footwear Industry: Recent Employment and Wage Trends. ILO, Asia-Pacific Garment and Footwear Sector Research Note, H. 8, October 2017.
- ILO (2014): Ups and Downs in the Electronics Industry: Fluctuating Production and the Use of Temporary and Other Forms of Employment. Issues Paper for Discussion at the Global Dialogue Forum on the Adaptability of Companies to Deal with Fluctuating Demands and the Incidence of temporary and Other Forms of Employment in Electronics, International Labour Office, Sectoral Policies Department. Geneva: ILO.
- ILO (2016): Wages and Productivity in the Garment Sector in Asia and the Pacific and the Arab States, www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms_534289.pdf (Abruf am 10.5.2019).
- ILO (2019): Brazil – Structure and Organization of the Labour Inspection, www.ilo.org/labadmin/info/WCMS_114935/lang--en/index.htm (Abruf am 10.5.2019).
- Imbs, J./Wacziarg, R. (2003): Stages of Diversification. In: American Economic Review 93, S. 63–86.
- IMF (2018): Balance of Payments and International Investment Position Statistics.
- Jha, P./Kumar, D. (2019): India's Participation in the GVCs and Some Implications for Economic and Social Upgrading: A Case Study of the Automobile Sector. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Kaname, A. (1962): A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries. In: Journal of Developing Economies 1, H. 1, S. 3–25.

- Khan, M. R. I./Wichterich, C. (2015): Safety and Labour Conditions: the Accord and Tripartite Plan of Action for the Garment Industry of Bangladesh. Global Labour University (GLU) Working Paper 38, Geneva: ILO.
- Lee, F. (2019): Aufstand gegen die 72-Stunden-Woche; www.zeit.de/wirtschaft/2019-04/arbeitsbedingungen-china-proteste-ueberstunden-996-tech-firmen-alibaba-huawei (Abruf am 24.4.2019).
- Lee, B. H./Lansbury, R. D. (2012): Refining Varieties of Labour movements: Perspectives from the Asia-Pacific Region. In: Journal of Industrial Relations 54, H. 4, S. 433–442.
- Lewis, A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. In: The Manchester School 22, H. 2, S. 139–191.
- List, F. (1841): Das nationale System der politischen Ökonomie. Stuttgart: Cotta'schen Verlag.
- Liu, M. (2018): A Report on China Apparel Industry: Social and Economic Upgrading. China: Southwestern University of Finance and Economics. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Lo, D./Wu, M. (2014): The State and Industrial Policy in the Chinese Economic Development. In: Xirinachs, Jose Manuel Salazar/Nübler, Ingrid/Kozul-Wright, Richard (Hrsg.): Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development. Geneva: ILO.
- Lüthje, B. (2006): Electronics Contract Manufacturing: Globale Produktion und neue Arbeitsregimes in China. WSI Mitteilungen 1/2006, S. 21–27.
- Lüthje, B. (2014): Labour Relations, Production Regimes and Labour Conflicts in the Chinese Automotive Industry. In: International Labour Review 153, H. 4, S. 535–560.
- Lüthje, B./Luo, S./Zhang, H. (2013): Beyond the Iron Rice Bowl-Regimes of Production and Industrial Relations in China. New York: Campus Verlag.
- Mashilo, A. (2018): Auto Production in South Africa and Components Manufacturing in Gauteng Province: Unveröffentlichtes Manuskript
- Masondo, D. (2018): South African Business Nanny State: the Case of the Automotive Industrial Policy Post-Apartheid, 1995–2010. In: Review of African Political Economy 45, H. 156, S. 203–222.
- Mayer-Ahuja, N. (2006): IT-Arbeitsverhältnisse unter Bedingungen globaler Wirtschaftsintegration. Eindrücke von Veränderungen des indischen Gesellschafts- und Produktionsmodells. SOFI-Mitteilungen 34, S. 43–51.

- Mezzadri, A./Lulu, F. (2018): „Classes of Labour“ at the Margins of Global Commodity Chains in India and China. In: *Development and change* 49, H. 4, S. 1034–1063.
- Moazzem, K. G./Sehrin, F. (2016): Economic Upgrading in Bangladesh's Apparel Value Chain during the Post-MFA Period: An Exploratory Analysis. In: *South Asia Economic Journal* 17, H. 1, S. 73–93.
- Müller, S./Stegmaier, J. (2015): The Dynamic Effects of Works Councils on Labor Productivity: First Evidence from Panel Data. IWH Discussion Paper Nr. 14/2015.
- Milberg, W./Winkler, D. (2013): *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Newsome, K./Taylor, P./Bair, J./Rainnie, A. (Hrsg.) (2015): *Putting Labour in its Place: Labour Process Analysis and Global Value Chains*. London: Palgrave/Macmillan Education.
- Nes, S.F. (2012): The Brazilian Automotive Industry in a Nutshell, <https://thebrazilbusiness.com/article/the-brazilian-automotive-industry-in-a-nutshell> (Abruf am 10.5.2019)
- Norlander, P./Erickson/C., Kuruvilla, S./Kannan-Narasimhan, R. (2015): India's Outsourcing Industry and the Offshoring of Skilled Services Work: a Review Essay. In: *E-Journal of International and Comparative Labour Studies* 4, H. 1, S. 1–24.
- Noronha, E./D'Cruz, P. (2019): The Indian IT Industry: A Global Production Network Perspective. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Noronha, E./D'Cruz, P./Kuruvilla, S. (2016): Globalisation of Commodification: Legal Process Outsourcing and Indian Lawyers. In: *Journal of Contemporary Asia* 46, H. 4, S. 614–640.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade*, Cambridge: Harvard University Press.
- Paret, M. (2018): Building Labor Solidarity in Precarious Times: The Danger of Paternalism. In: *Labor Studies Journal* (DOI: 10.1177/0160449X18814310).
- Platzer, H.W./Müller, T. (2009): *Global and European Trade Union Federations: Handbook and Analyzes on Transnational Trade Union Policy* (Vol. 1). Berlin: Edition Sigma.
- Reinecke, J./Donaghey, J. (2015): After Rana Plaza: Building Coalitional Power for Labour Rights Between Unions and (Consumption-Based) Social Movement Organisations. In: *Organization* 22, H. 5, S. 720–740.
- Ricardo, D. (1817): *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London.

- Rodrik, D. (2004): *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Cambridge MA: Harvard University: John F. Kennedy School of Governance.
- Rodrik, D. (2008): *Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How*. In: *Middle East Development Journal* 1, S. 1–29.
- Rodrik, D. (2015): *Premature Deindustrialization*. In: *Journal of Economic Growth* 21, S. 1–33.
- Rodrik, D. (2018): *Straight Talk on Trade. Ideas for a Sane World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rossi, A. (2016): *Achieving Better Work for Apparel Workers in Asia*. In: Nathan, D. et al. (Hrsg.): *Labour in Global Value Chains in Asia*. Cambridge: Cambridge University Press, S. 31–50.
- Rubya, T. (2015): *The Ready-Made Garment Industry: An Analysis of Bangladesh's Labor Law Provisions After the Savar Tragedy*. In: *Brooklyn Journal of International Law* 40, H. 2, S. 686–718.
- Schaffland, H. (2017): *Globalisierung von Forschung und Entwicklung in der IKT-Industrie: Verlagerung der Innovationsschwerpunkte in dynamische Schwellenländer*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Salas, C./Rocha, M.A./Welle, A. (2019): *Electronic Industry and Global Value Chains in Brazil. Structure and evolution 2003–2015*. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Schmillen, A./Packard, T. (2016): *Vietnam's Labor Market Institutions, Regulations, and Interventions – Helping People Grasp Work Opportunities in a Risky World*. World Bank Policy Research Working Paper No. 7587.
- Shapiro, H. (2007): *Industrial Policy and Growth*. United Nations Department of Economic and Social Affairs, DESA Working Paper No. 53.
- Siddiqi, D. M. (2017): *Before Rana Plaza: Towards a history of labour organizing in Bangladesh's garment industry*. In: Crinis, V./Vickers, A. (Hrsg.): *Labour in the Clothing Industry in the Asia Pacific*. London: Routledge, S. 60–79.
- Sinkovics, N./Hoque, S. F./Sinkovics, R. R. (2016): *Rana Plaza Collapse Aftermath: Are CSR Compliance and Auditing Pressures Effective?* In: *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 29, H. 4, S. 617–649.
- Sinn, H.-W. (2006): *Das deutsche Rätsel: Warum wir Exportweltmeister und Schlusslicht zugleich sind*. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 7, H. 1, S. 1–18.

- Snowdon, J./O'Donoghue (2018): What Does the IT Services Market Look like in 2018? HFS Research, 30 Aug 2018, www.hfsresearch.com/market-analyses/what-does-the-it-services-market-look-like-in-2018 (Abruf am 15.3.2019).
- Sproll, M. (2010): High-Tech für Niedriglohn: Neotayloristische Produktionsregimes in der IT-Industrie in Brasilien und Mexiko. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Staritz, C. (2012): Apparel Exports – Still a Path for Industrial Development? Dynamics in Apparel Global Value Chains and Implications for Low-Income Countries. ÖFSE Working Paper 34.
- Statista (2019): Verteilung der generierten Innovationen der globalen Automobilindustrie von 2008 bis 2017 nach Herkunftsland/-region, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/399065/umfrage/innovationen-der-globalen-automobilindustrie-regionen/>, (Abruf am 18.4.2019).
- Stiglitz, J. E. (2012): Der Preis der Ungleichheit. Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht. München: Siedler.
- Stiglitz, J. E. (2006): Die Chancen der Globalisierung. München: Siedler Verlag.
- Sturgeon, T./Kawakami, M. (2010): Global Value Chains in the Electronics Industry – Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries? World Bank Policy Research Working Paper 5417.
- Sturgeon, T. J./Van Biesebroeck, J. (2010): Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries – A Global Value Chain Perspective. World Bank Policy Research Working Paper 5330.
- Südekum, J./Dauth, W./Findeisen, S. (2017): Verlierer(-regionen) der Globalisierung in Deutschland: Wer? Warum? Was tun?, In: Wirtschaftsdienst 97, H. 1, S. 24–31.
- Summers, L./Pritchett, L. (1993): The Structural-Adjustment Debate. In: American Economic Review, H. 83, S. 383–389.
- Taylor, P./D'Cruz, P./Noronha, E./Scholaris, D. (2014): „From Boom to Where?": The Impact of Crisis on Work and Employment in Indian BPO. In: New Technology, Work and Employment 29, H. 2, S. 105–123.
- The Economist (2018): Why Samsung of South Korea is the biggest firm in Vietnam, www.economist.com/asia/2018/04/12/why-samsung-of-south-korea-is-the-biggest-firm-in-vietnam (Abruf am 11.2.2019).
- Thomas, H./Turnball, P. (2017): From Horizontal to Vertical Labour Governance: The International Labour Organization (ILO) and Decent Work in Global Supply Chains. In: Human relations 71, H. 4, S. 536–559.

- Trading Economics (2019): South Africa Unemployment Rate, <https://tradingeconomics.com/south-africa/unemployment-rate> (Abruf am 4.10.2019).
- UNCTAD (2015): Key statistics and Trends in International Trade 2015.
- UNIDO (2018): Global Value Chains and Industrial Development – Lessons from China, South-East and South Asia, www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK_GVC.pdf (Abruf am 11.2.2019).
- United Nations (2016): Transformative Industrial Policy for Africa. Economic Commission for Africa, Addis Ababa.
- U.S. Department of State (2017): Country Reports on Human Rights Practices for 2017, Bureau of Democracy, Human Rights and Labor, www.state.gov/j/drl/rls/hrrpt/humanrightsreport/#wrapper (Abruf am 4.2.2019).
- van Wetering, H./Gomes, M./Schipper, I. (2015): Brazil, the New Manufacturing Hotspot for Electronics? Good Electronics Network, <https://reporterbrasil.org.br/wp-content/uploads/2016/09/Brazil-the-new-manufacturing-hotspot-for-electronics.pdf> (Abruf am 24.4.2019).
- Witt, E. (2015): Arbeitsbedingungen in der Textil- und Bekleidungsindustrie in China im 21. Jahrhundert – Lösungsansätze zur zeitgemäßen Umsetzung sozialverträglicher Unternehmenspolitik, <https://d-nb.info/1075317371/34> (Abruf am 26.4.2019).
- Wong, W. K. O. (2018): Automotive Global Value Chain: The Rise of Mega Suppliers. New York: Routledge.
- World Bank (2019a): World Integrated Trade Solutions (WITS), Washington D.C.
- World Bank (2019b): World Development Indicators, Washington D.C.
- WTO (World Trade Organization) (2018): World Trade Statistical Review 2018.
- Yost, J. (2017): Making IT Work: A History of the Computer Services Industry. Cambridge: MIT Press.
- Zajak, S. (2017): International Allies, Institutional Layering and Power in the Making of Labour in Bangladesh. In: Development and Change 48, H. 5, S. 1007–1030.
- Zhang, L. (2015): Inside China's Automobile Factories. The Politics of Labor and Worker Resistance. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zhu, J./Morgan, G. (2018): Global Supply Chains, Institutional Constraints and Firm Level Adaptations: A Comparative Study of Chinese Service Outsourcing Firms. In: Human relations 71, H. 4, S. 510–535.

Zylberberg, E./Sturgeon, T. (2019): Accelerating Innovation in Brazil in the Age of Global Value Chains. In: Reynolds, E./Schneider, B.R./Zylberberg, E. (Hrsg.): Innovation in Brazil – Advancing Development in the 21st Century. New York: Routledge.

Autorinnen und Autoren

Petra Dünhaupt, Dr., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin an der HWR Berlin im Forschungsprojekt „Globale Wertschöpfungsketten – Ökonomisches und soziales Upgrading“, Forschungsschwerpunkte: Entwicklungsökonomie, Globale Wertschöpfungsketten, Finanzialisierung und Einkommensverteilung.

Hansjörg Herr, Prof. Dr., ist pensionierter Professor an der HWR Berlin und an der Koordination desselben Forschungsprojekts beteiligt, Forschungsschwerpunkte: Entwicklung des Weltwährungs- und Finanzsystems, Entwicklungsstrategien der Länder des Südens, Ökonomische Probleme der europäischen Integration, Makroökonomische Entwicklungsregime von Industrieländern, Weiterentwicklung des keynesianischen Paradigmas.

Fabian Mehl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter in demselben Forschungsprojekt. Er verfügt über einen M.A. in Political Economy of European Integration der HWR Berlin und einen B.A. in Sozialwissenschaften der Humboldt-Universität zu Berlin.

Christina Teipen, Prof. Dr., ist Professorin für Gesellschaftswissenschaften an der HWR Berlin und Mit-Koordinatorin des Forschungsprojekts. Forschungsschwerpunkte: Arbeits- und Industriesoziologie, komparative Institutionenanalyse und transnationale Wertschöpfungsketten.

Die Integration des Globalen Südens in die Wertschöpfungsketten multinationaler Konzerne ist zu einem dominanten entwicklungsökonomischen Paradigma geworden. Die AutorInnen zeigen anhand vergleichender Branchen- und Länder-Fallstudien, dass die damit verbundene Erwartung wirtschaftlicher Aufholprozesse und gesellschaftlicher Wohlfahrtsgewinne jedoch nur selten erfüllt wird. Untersucht wird insbesondere, wie sich unterschiedliche industriepolitische Strategien und Systeme industrieller Beziehungen auf die ökonomische Entwicklung und die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten auswirken.
