

Ungleicher Tausch – Grundannahmen, Widersprüche und aktuelle Bedeutung eines umstrittenen Theorems

Überall auf der Welt werden Wert und Mehrwert geschaffen. Profite werden hingegen überwiegend in den Ländern des Zentrums realisiert und nicht in jenen der Peripherie, wo sie produziert oder im Fall von Rohstoffen gefördert wurden. Welche Strukturen und Mechanismen dafür verantwortlich sind, versuchen Theorien zum ungleichen Tausch zu klären. Sie fragen danach, wo welche Güter unter welchen Bedingungen gefertigt werden und wer davon profitiert, kurz wie der globale Reichtum produziert und verteilt wird.

Wir arbeiten in unserem Beitrag die zentralen Annahmen und Ungereimtheiten ausgewählter Denksätze in diesem Feld heraus und fragen nach ihrer heutigen Relevanz.

Ein kurzer Überblick kann nicht alle theoriegeschichtlichen Ansätze behandeln (für Überblicke mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung siehe Brolin 2006; Raffer 1987). Wir beginnen unsere Darstellung mit der Prebisch-Singer-These und dependenztheoretischen Beiträgen. Es folgt eine Auseinandersetzung mit Arghiri Emmanuel, dessen Theorem heftige Debatten ausgelöst hat und auf den sich nicht nur Dependenztheoretiker, sondern auch Neomarxisten wie Ernest Mandel und der Weltsystemtheoretiker Immanuel Wallerstein bezogen haben. Unseren theoriegeschichtlichen Abriss beenden wir mit einer Betrachtung der zeitgenössischen Güterkettenforschung.

Was man bei der Diskussion um die unterschiedliche Verteilung und Aneignung globaler Werte mitberücksichtigen muss, ist der Ressourcen- und Naturverbrauch. Dieser blieb bis in die 1970er Jahre weitgehend unhinterfragt, räumte aber den „*early birds*“ kapitalistischer Produktion gleichsam „außerökonomische“ Verschmutzungs- und Zerstörungsrechte ein. Heute wird versucht, den ungleichen Ressourcenverbrauch und die Naturzerstörung in die Theoriebildung des ungleichen Tauschs einzubeziehen (Brolin 2006), dies ist aber nicht Gegenstand unserer Erörterung. Wir konzentrieren uns im Resümee vielmehr auf die Veränderungen der internationalen Ökonomie und die Frage von internationaler Solidarität als wesentlichem Element der Bekämpfung von Ausbeutungsverhältnissen.

Prebisch-Singer-These: Austauschverhältnisse im internationalen Handel

Einen Referenzpunkt für die Debatten um den ungleichen Tausch bilden die nach dem Zweiten Weltkrieg von Raúl Prebisch und Hans Singer vorgelegten Untersuchungen zur langfristigen Verschlechterung der internationalen Austauschverhältnisse („*terms of trade*“). Ihr Befund lautet: Während die Preise und damit die Exporterlöse für Primärgüter langfristig fallen, steigen jene für

Tabelle 1: Kennzeichen der Theorien zum ungleichen Tausch

	Prebisch-Singer-These	Arghiri Emmanuel	Dependenzschule	Ernest Mandel	Weltsystem-Ansatz	Globale Güterketten
Analyse-einheit	Länder Produktgruppen (Industrie- u. Agrarprod. bzw. Rohstoffe)	Länder	Zentrum (Z) – Peripherie (P)	Globaler Kapitalismus, Zentrum– Peripherie	Weltsystem	Ware (commodity) <i>inter-firm</i> -Beziehungen
Räumliche Dimension	Industrielländer – Entwicklungsländer	Zentrum – Peripherie	Zentrum – Peripherie	Zentrum – Peripherie	Zentrum– Semiperipherie – Peripherie	Globale Güterketten
Periode	Seit der Industriellen Revolution, Nachkriegsperiode	Neue Internationale Arbeitsteilung (NIAT)	Monopolkapitalismus, NIAT	Spätkapitalismus (Monopolkapitalismus)	Historisch und aktuell	“Zweite Globalisierung”
„Materialisierung“	Zirkulations-sphäre	Produktions- und Zirkulationssphäre	Produktions- und Zirkulationssphäre	Produktions- und Zirkulationssphäre	Zirkulations-sphäre	Produktions- und Zirkulationssphäre
Referenz	Preis	Preis & Wert	Wert	Wert	—	Preis
Grundlegender Mechanismus	Säkulare Verschlechterung der <i>terms of trade</i> ; Preis- und Nachfrageelastizitäten; ungleicher technol. Fortschritt; Höhere Löhne/ mächtige Gewerkschaften (Z)	Unterschiedliche Lohnniveaus in Z und P (Wert und Preis der Arbeitskraft)	Historische Deformation der P; Monopolmacht der Multis, Unterschiedl. Lohnniveaus in Z u. P (Wert u. Preis d. AK); Überausbeutung d. Arbeit in d. P	Stufenfolge d. Akkumulation d. Kapitals, der Arbeitsprod.u. d. Mehrwerten führen zum Tausch unterschiedlicher Arbeitsquanten	“Core-like” & “periphery-like” Tätigkeiten; unterschiedliche Grade an Monopolmacht	Value added – value captured, Governance Struktur
Gewinner	Industrielländer	Kapital und Arbeit (Z)	Multis, Zentren; Zentren u. Kompradorenbourgeoisie (P)	KapitalistInnen (Z)	Bourgeoisie (Z)	Leitunternehmen, Einzelhandel
Verlierer	Entwicklungsländer	Arbeit (P)	Produzenten und ArbeiterInnen (P), Hinterland (P)	ArbeiterInnen	Subalterne (P)	Akteure am unteren Ende d. Kette (Arbeit, Zulieferer, Länder)

Abkürzungen: AK (Arbeitskräfte), EL (Entwicklungsländer), IL (Industrielländer), NIAT (Neue intern. Arbeitsteilung), P (Peripherie).

Fertigwaren. Die Benachteiligung der Peripherie liegt demnach in einer internationalen Arbeitsteilung begründet, die der Peripherie die Rolle des Rohstofflieferanten zuweist (Prebisch 1986 [1949], 2010 [1964]; Singer 1950).

Das Kernargument besteht darin, dass technologische oder Produktivitätsfortschritte in Zentrum und Peripherie unterschiedliche Effekte haben (für einen Vergleich der diskutierten Ansätze siehe vorstehende Tabelle).

Während in den Zentren aufgrund des relativen Arbeitskräftemangels zu dieser Zeit und starker gewerkschaftlicher Organisation die ArbeiterInnen Produktivitätszuwächse in höhere Löhne verwandeln, führen genteilige Bedingungen in der Peripherie – ein Überangebot an Arbeitskräften und ihr schwacher Organisationsgrad – zu niedrigeren Preisen für die Exportgüter. Folglich kommen die Produktivitätsgewinne in der Peripherie den Industrienationen und den dortigen KonsumentInnen zugute: „Die Früchte des technischen Fortschritts mögen entweder die Produzenten (in Gestalt höherer Löhne) oder die Konsumenten (in Form niedrigerer Preise) ernten. Im Fall von Fertigwaren, die in den entwickelteren Ländern hergestellt werden, war die erste Methode, d.h. die Verteilung an die Produzenten in Form höherer Löhne, wichtiger als die zweite, die in den unterentwickelten Ländern, bei der Herstellung von Nahrungsmitteln und Rohstoffen, überwog. Allgemein können wir sagen, dass technischer Fortschritt in der verarbeitenden Industrie sich in höheren Löhnen niederschlägt, während technischer Fortschritt in der Nahrungsmittel- und Rohstoffwirtschaft in unterentwickelten Ländern zu fallenden Preisen führt.“¹ (Singer 1950: 478) Die Entwicklungsländer finanzieren – da sie Industriegüter zu höheren Preisen importieren als sie für ihre Ausfuhrüter erhalten – den steigenden Lebensstandard im Zentrum mit.

Ein weiteres Argument betrifft die geringere Nachfrage- und Einkommenselastizität bei Primärgütern im Vergleich zu verarbeiteten Gütern. Steigende Einkommen in den Industrieländern führen nicht zu einer entsprechenden Erhöhung der Nachfrage nach Rohstoffen und Agrarprodukten. Die Importnachfrage der Entwicklungsländer nach Ausrüstungs- und Kapitalgütern weist hingegen hohe Wachstumsraten auf. In anderen Worten: Während die Peripherie auf den Import von Industriegütern nicht verzichten kann, ist die Nachfrage der fortgeschrittenen Industrieländer nach Primärgütern elastisch. Die Konzentration des technischen Fortschritts ermöglicht es den Zentren, natürliche Rohstoffe zu substituieren. Schließlich können die Industrieländer bzw. die dort beheimateten multinationalen Konzerne aufgrund ihrer technologischen Überlegenheit und Marktmacht die Produktion wirksam kontrollieren und die Preise für verarbeitete Exportgüter bestimmen (Prebisch 2010 [1964]: 14f).

Prebisch und Singer haben anhaltend wichtige Einsprüche gegen den neoklassischen Lehrsatz, dass Außenhandel *allen* beteiligten Ländern zum Vorteil gereiche, formuliert. Kritik an der Prebisch-Singer-These zielt sowohl auf die statistische Basis der Beobachtungen, die theoretische Fundierung als auch auf ihren analytischen Wert (vgl. Menzel 2010: 107). Prebisch verwendete

¹ Übersetzungen aus dem Englischen durch die Redaktion.

aufgrund der eingeschränkten Verfügbarkeit von Daten die *Commodity Terms of Trade* (Export- und Importpreise), die keine Auskunft geben über Kaufkraft- oder Produktivitätsveränderungen. Einzuwenden ist weiter, dass die Preisentwicklung je nach Rohstoff sehr unterschiedlich verläuft. Erdöl, Kaffee oder Weizen gleich zu behandeln ist im Rahmen eines vereinfachten Modells der Außenhandelstheorie zulässig, einer differenzierten Analyse der Ungleichheitsverhältnisse allerdings wenig zuträglich.

Kindleberger befördert mit seiner Untersuchung der Austauschverhältnisse Europas mit der Welt einen weitreichenderen Sachverhalt zu Tage: dass sich die *terms of trade* nicht zu Ungunsten der Primärgüter, sondern der Peripherie selbst entwickeln, egal ob sie Rohstoffe oder andere Güter exportieren (Kindleberger 1956: 240, zit. in Brolin 2006: 213). Singer stimmt dem zu: „Singer I nahm an, dass die Zentrum-Peripherie-Beziehungen sich aus den Verhältnissen zwischen zwei Warentypen ableiten, d. h. zwischen Fertigwaren und Rohstoffen. Singer II erkennt nun, dass das Wesen der Beziehungen auf den Verhältnissen unterschiedlicher *Ländertypen* liegt.“ (Singer 1958, 1984, zit. in Brolin 2006: 114; Kursiv i.O.) Verantwortlich für den Peripheriestatus sind in seiner Sicht schwache Gewerkschaften und fehlender Lohndruck.

Dependenztheoretische Beiträge: Monopolmacht und Überausbeutung

Für die VertreterInnen der Dependenzschule liegen die Gründe für die Unterentwicklung der Peripherie weiter zurück und tiefer. Die nachteilige Position in der internationalen Arbeitsteilung ist nicht nur eine Angelegenheit der Preisrelationen zwischen Rohstoffen und Fertiggütern. Sie verweisen in ihren Arbeiten aus den späten 1960er und 1970er Jahren auf die *strukturelle* Abhängigkeit und die *strukturelle* Heterogenität, kurz auf die deformierten Wirtschafts- und Gesellschaftsstrukturen als Folge der gewaltsamen Eingliederung in das kapitalistische Weltsystem und imperialistischen Ausbeutung. Explizit auf eine Theorie des ungleichen Tauschs bezogen sich nur wenige Autoren. Zu ihnen zählen Samir Amin, Ruy Mauro Marini und Oscar Braun. Sie stehen jeweils für recht unterschiedliche Zugänge.

Nach Amin ist ungleicher Tausch immer dann gegeben, wenn Arbeit auf vergleichbarem Produktivitätsniveau ungleich vergütet wird, realiter in der Peripherie niedriger als im Zentrum. Die Lohndifferenzen zwischen Nord und Süd begründen „eine Spezialisierung und ein internationales Preissystem, die die Ungleichheit perpetuieren“ (Amin 1975: 121, siehe auch Amin 1977, 1980). Ermöglicht werde der ungleiche Tausch durch die globale Mobilität von Kapital und Technologie, während die Staaten der Mobilität der Arbeitskräfte Grenzen setzten. Amins Überlegungen zielen auf die neuen Bedingungen der Ausbeutung im „Monopolkapitalismus“: Die Peripherie exportiert nicht mehr nur Agrarprodukte von rückständigen Sektoren mit niedriger Produktivität (die Prebisch vor Augen hatte). Der Hauptteil der Exporte stammt mittlerweile aus einem „ultramodernen kapitalistischen Sektor“ wie der Erdöl-, Bergbau-,

Metall- und Lebensmittelindustrie, in der multinationale Konzerne mit billiger einheimischer Arbeitskraft die Produktion organisieren (Amin 1975: 115).

Für Marini (2008 [1973]: 115ff, 124f.) sind Unterkonsumtion und Überausbeutung der Arbeit in der Peripherie die zentralen Mechanismen, die ungleichen Tausch, also die Aneignung der in der Peripherie erzeugten Werte in den Zentren, ermöglichen. Die ArbeiterInnen in der Peripherie werden überausgebeutet, und es gebe keinen Grund für Lohnsteigerungen, weil sie nicht für die Realisierung von Profit benötigt würden. Der Gegensatz zwischen Arbeit und Kapital im entwickelten Land wird hingegen überwunden, weil, so Marini, beide Klassen ein gemeinsames Interesse daran haben, Löhne hoch zu halten (Marini (2008 [1973]: 133).

Die Entwicklungsländer reagieren auf das Produktionsmonopol des Zentrums nicht mit einer Erhöhung der Produktivität, sondern mit der Überausbeutung der Arbeit: mit einer Kombination aus Intensivierung der Arbeit, Verlängerung des Arbeitstages und einer Verringerung der Reproduktionskosten durch unbezahlte Arbeit in Haushalten und Subsistenzsektoren. Die Ausbeutung von nicht-kapitalistischen Sektoren ermögliche es, Löhne unterhalb der Reproduktionskosten zu zahlen (ähnlich Amin 1980: 25, 134, 144). Die ArbeiterInnen und die KapitalistInnen in den fortgeschrittenen Ländern eigneten sich den in der Peripherie produzierten Mehrwert an, indem sie die in den dortigen arbeitsintensiven Industrien hergestellten Güter zu niedrigen Preisen konsumierten. Ohne abhängige Länder würde, so Marini, der Lebensstandard der arbeitenden Bevölkerung in den entwickelten Ländern drastisch zurückgehen und die Profitrate einbrechen. Die aus der Peripherie exportierten Produkte seien die Nahrung für steigenden Konsum und lieferten den Mehrwert für die Kapitalistenklasse in den fortgeschrittenen Ländern.

Auch Amin (1977: 126f, 1980: 19) spricht von der Überausbeutung der ArbeiterInnen in der Peripherie. Die zweifache Ausbeutung kommt daher, weil sie zum einen Mehrprodukt oder Surplus² für die Kapitalistenklasse und Unternehmenseigentümer vor Ort schaffen und zweitens mit ihrer unterbezahlten Arbeit Transferwert („*global transfer value*“) in die Zentren schaufeln, von denen die dortige Kapitalistenklasse und „Arbeiteraristokratie“ profitiert.

Der Argentinier Oscar Braun unterfüttert eine dependenztheoretisch inspirierte globale Monopoltheorie mit einem an David Ricardo orientierten Zwei-Länder-Güter-Modell (Braun 1974, 1984). Mit seinen Modellen vollständiger bzw. nicht vollständiger Spezialisierung bleibt er zunächst im Denkraum von Prebisch und Singer. Während das Zentrum alles produziert, ist die Peripherie einer ungünstigen Spezialisierung unterworfen und zum Import von Kapitalgütern und Technologie gezwungen. Das Wirken des ungleichen Tauschs setzt dann ein, wenn Primärgüter der Peripherie gegen Industriegüter aus dem Zentrum getauscht werden und große Lohn disparitäten zwischen bei-

² Bei Amin wird der Begriff „Surplus“ oder „surplus value“, ähnlich wie bei Wallerstein, umfassender und nicht nur an kapitalistische Lohnarbeit gebunden verwendet.

den bestehen. Ungleichher Tausch ist allerdings nicht gleichbedeutend mit einer Verschlechterung der *terms of trade*. Die „unabhängige Variable“ sind nicht die Preisrelationen im internationalen Handel, sondern die Löhne.³

Ungleichher Tausch zeigt sich immer dann, wenn Waren unter ihrem Produktionspreis gekauft und über ihrem Produktionspreis verkauft werden. „Das ist möglich, wenn es Monopole gibt, sei es auf der Produktions- oder Handelsebene“ (Braun 1974:138). Das imperialistische Zentrum manipuliert mit protektionistischer Handelspolitik und Subventionen die Preise in der Art, dass die Preise der eigenen Produkte hoch und umgekehrt die Produktionspreise und die Löhne im abhängigen Land niedrig bleiben.

Die genannten Dependenztheoretiker gehen über den *terms of trade*-Ansatz hinaus – ungleiche Beziehungen resultieren nicht aus der Art der gehandelten Produkte. Wenngleich Braun preistheoretisch modelliert, stehen „relative Preisrelationen“ nicht im Zentrum der Argumentation. Die Unterkonsumtionsthese Marinis setzt zwar in der „Zirkulationssphäre“ an, der (Bedeutungs-) Unterschied zwischen Produktion und Zirkulation wird allerdings als künstlicher Gegensatz zurückgewiesen: „Es handelt sich gleichzeitig um Erzeugung und Verteilung des Surplus, basierend auf dem Produktionsprozess.“ (Amin 1980: 204) Staaten werden nicht als zentrale Einheiten betrachtet. Stattdessen beschreiben Zentrum und Peripherie ein soziales Ungleichheitsverhältnis, das verschiedenartige kapitalistische Gesellschaftsformationen hervorgebracht hat. Profiteure der Ausbeutung und des ungleichen Tauschs sind die lokalen Bourgeoisien, das „Monopolkapital“ und ihre politischen Verbündeten sowie „die Arbeiter der imperialistischen Zentren (zumindest einige von ihnen)“. (Amin 1980: 162) Mit dem letzten Punkt sind wir bei der Kernthese von Arghiri Emmanuel angekommen, der diese aber anders als die genannten Dependenztheoretiker herleitet und begründet.

Arghiri Emmanuel: Debatten um die „unabhängige Variable“

Arghiri Emmanuel ist wohl die prominenteste Figur in den Debatten um den ungleichen Tausch; seine Arbeiten lösten in den 1960er und 1970er Jahren heftige Debatten aus. In den oben beschriebenen Ansätzen wird der ungleiche Tausch als Mechanismus der Produktion und Reproduktion von Ausbeutung und Unterentwicklung der Peripherie betrachtet. Emmanuels Ausgangspunkt hingegen ist nicht die „Unterentwicklung“ der Peripherie, sondern die „Überentwicklung“ der Zentren. Seine umstrittene politische Schlussfolgerung lautet: Die Bevölkerungen in Zentrum und Peripherie stehen in einer antagonistischen Beziehung zueinander (Emmanuel 1972b, 1975).

Emmanuel wendet sich gegen das Theorem der komparativen Vorteile und das neoklassische Faktorproportionenmodell. Er kritisiert nicht die innere Logik des Theorems, sondern dessen Annahmen (Emmanuel 1972a: vii-viii,

³ Die „unabhängige Variable“ eines ökonometrischen oder theoretischen Modells ist diejenige, die nur eine erklärende Rolle hat, selbst aber nicht erklärt wird. Ihr Wert wird als außerhalb des Modellzusammenhangs bestimmt angenommen.

1975: 9f, 17ff). Es sei nicht die internationale Nachfrage, die die Preise der Exportprodukte bestimme (welche in weiterer Folge das Einkommensniveau der Volkswirtschaft bzw. die Entlohnung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital bestimmten) (1975: 23ff, 35ff). Er nennt dies „downstream“: „Man ist reich oder arm, weil man seine Waren billig oder teuer verkauft.“ (Emmanuel 1975: 35) Auch die von Prebisch und Singer behaupteten unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten griffen zu kurz. Die Austauschverhältnisse folgten nicht dem Muster Rohstoffe/Agrarprodukte gegen Industrieprodukte. Auch Industrieländer exportierten Güter beider Sektoren; die Produktion im Primärsektor erfolge zunehmend industriell; und die meisten aus der Peripherie exportierten Materialien seien nicht so leicht substituierbar. Entgegen der Annahme von Braun, der in seinem Modell die *Preise* als unabhängige Variable betrachtet (Raffer 1987: 75), sind für Emmanuel die *Löhne* gegeben und die Preise die Unbekannte. Sie werden bei der Entstehung der gehandelten Produkte „upstream“ bestimmt: „Man ist nicht arm, weil man das, was man hat, billig verkauft, sondern man verkauft es billig, weil man arm ist.“ (Emmanuel 1975: 37)

Die Ursache für den ungleichen Tausch sei die Schlechterbezahlung *jeglicher* Produktion aus der Peripherie. Warum ist das möglich? Erstens konnte eine besonders schlagkräftige Gewerkschaftsbewegung in den Ländern des Zentrums den ArbeiterInnen seit dem 19. Jahrhundert höhere Löhne sichern. Unter kolonialen oder halbkolonialen Verhältnissen wurden ähnliche Bestrebungen in der Peripherie unterdrückt. Die Lohnunterschiede seien festgeschrieben worden, weil a) der Produktionsfaktor Arbeit relativ immobil sei und b) die international etablierte durchschnittliche Profitrate (aufgrund der Kapitalmobilität) keinen nationalen Handlungsspielraum erlaube, um das gesellschaftliche Mehrprodukt national zu verteilen (Emmanuel 1975: 36). Eine chronische Arbeitslosigkeit, offen oder versteckt, habe diese Dynamik in den Ländern der Peripherie noch verstärkt (Emmanuel 1972a: 131ff).

Seine Argumentation versucht Emmanuel mittels marxistischer Arbeitswerttheorie zu stützen. In diesem von Anfang an heftig kritisierten (z.B. Bettelheim 1972a & b) Modell werden die Löhne durch politische und institutionelle „außerökonomische Faktoren“ festgelegt und zur „unabhängigen Variable“ erklärt. Wenn solche Einflüsse aber eine „andauernde Kluft zwischen dem Preis und dem Wert der Arbeitskraft“ (Emmanuel 1975: 50) ermöglichen, dann scheint eine Arbeitswerttheorie für die Argumentation nicht mehr nötig und auf erhebliche Erklärungsschwierigkeiten zu stoßen.

Im Marxschen Schema ist die Arbeitskraft eine Ware, deren „einzigartige Eigenschaft“ es ist, dass „ihre Konsumtion wertbildend ist“ (Heinrich 2006: 258 f). Bei Emmanuel wird die wertbildende Arbeitskraft dauernd zu einem Preis unter ihrem Wert verkauft, weil dieser institutionell festgelegt wird. Emmanuel scheint selbst Zweifel an der Vereinbarkeit seiner Theorie mit der marxistischen Werttheorie gehabt zu haben. So räumt er im Zuge der Debatte „epistemological short-cuts“ (Emmanuel 1972b: 323) ein und bemerkt selbstkritisch: „Wenn der Gleichgewichtslohn dem Wert der Arbeitskraft entspricht und wenn dieser Wert

eine Funktion der wirtschaftlichen Entwicklung ist, dann ist fraglich, ob meine als ‚institutionell‘ bezeichnete Form der Lohnfindung, und damit die Behandlung des Lohns als unabhängige Variable, wirklich treffend ist.“ (Emmanuel 1972a: 116)

Ein weiterer umstrittener Punkt in Emmanuels Theoriegebäude ist die weltweite Angleichung der Profitraten, die durch internationale Kapitalmobilität ermöglicht werde. Da der Produktionsfaktor Arbeit relativ immobil sei, würden (institutionell bestimmte) nationale Lohnunterschiede festgeschrieben. Diesen lägen keine ähnlich großen Produktivitätsunterschiede zugrunde. Vor diesem Hintergrund bilden sich internationale Produktionspreise heraus, die zu einem Mehrwerttransfer von den Niedriglohngebieten in der Peripherie in die Hochlohnländer des Zentrums führen. Die international hergestellte Durchschnittsprofitrate erlaube keinen nationalen Handlungsspielraum, um das gesellschaftliche Mehrprodukt national zu verteilen: „Die Marktgesetze und der kapitalistische Wettbewerb in den unterentwickelten Ländern, ebenso wie der Wettbewerb zwischen ihnen, beseitigt diesen Extra-Mehrwert zugunsten der Konsumenten der entwickelten Länder.“ (Emmanuel 1975: 36)

Emmanuels Modell steht und fällt mit der Annahme einer internationalen Durchschnittsprofitrate (Raffer 1987: 32). Diese führt uns in kontroverse Diskussionen marxistischer Epistemologie (für eine Übersicht siehe Heinrich 2006: 270ff). Dass die Marktmacht von Monopolen und andere politische Eingriffe den internationalen Ausgleich der Profitrate verhinderten, ließ Emmanuel nicht als Einwand gelten. Seiner Ansicht nach könne ein internationales Monopol nur die Angleichung nationaler, nicht aber internationaler Profitraten verhindern (Emmanuel 1972a: 93f, 1975: 31, 52ff). Emmanuel scheint damit in dieselben Fallen wie die von ihm kritisierten Neoklassiker zu tappen: Er entwirft ein Modell eines störungsfreien, homogenen Weltmarktes, in dem sich Einzelkapitale in vollständiger Konkurrenz angleichen.

Kapital *und* Arbeit in den Ländern des Zentrums beuten in Emmanuels System die Peripherie aus. Diese besonders rigorose Form des „*third worldism*“ (Busch 1973: 84) macht die „ökonomischen Kämpfe der Arbeiterklasse in den kapitalistischen Industrieländern für die Ausbeutung der unterentwickelten Länder direkt verantwortlich“. Schließlich ist auch Emmanuels Argumentation (1970: 15ff, 1972c: 358, 1975: 36) einer blockierten Entwicklung in der Peripherie aufgrund einer historischen Festsetzung ungleicher Lohnniveaus nicht frei von Widersprüchen. Denn es ist mehr als fraglich, dass die Lohnhöhe dafür verantwortlich sein soll, ob kapitalistische Entwicklung stimuliert wird oder nicht. Ernest Mandel hat dieser Sichtweise entschieden widersprochen.

Ernest Mandel: Neomarxistische Überlegungen zum ungleichen Tausch

Ernest Mandels Überlegungen zum ungleichen Tausch scheinen außerhalb neo-marxistischer Diskussionen weitgehend unbeachtet geblieben zu sein, bereichern die Debatte aber mit wichtigen Argumenten.

Seiner Ansicht nach ist in der Peripherie die Ausbeutungsintensität der Ar-

beitskraft dort fortgesetzt worden, wo diese im Zentrum auf Grenzen gestoßen ist (Mandel 1974: 318). Der Akkumulationsprozess in der Peripherie erfolge langsamer als jene des Zentrums, weil Profit und Surplus-Profit – ein überdurchschnittlicher Extraprofit, etwa wenn die Arbeit unter ihren durchschnittlichen Wert gedrückt wird – ins Zentrum fließen. Zum Surplus-Profit zählt Mandel den ungleichen Tausch, der „bedeutet, daß die Kolonien und Halbkolonien tendenziell immer mehr Arbeit (bzw. Arbeitsprodukte) gegen eine gleiche Menge Arbeit (bzw. Arbeitsprodukte) der Metropole austauschen müssen. Die langfristige Entwicklung der *terms of trade*, der Austauschrelationen, ist ein Indikator dieser Tendenz, obwohl auch andere Faktoren eine Rolle spielen, u.a. die monopolistische Kontrolle der Rohstoffmärkte, die Kontrolle über die Rohstoffproduktion durch imperialistische Großkonzerne der Metropole.“ (Mandel 1974: 319f) Ungleichen Tausch gebe es seit dem imperialen Zeitalter, er sei aber noch in der Zwischenkriegszeit dem direkten kolonialen Surplus-Profit untergeordnet gewesen. Erst im Spätkapitalismus, „einer Weiterentwicklung der imperialistischen, monopolkapitalistischen Epoche“ (Mandel 1974: 8) sei der ungleiche Tausch die Hauptform der Ausbeutung der Peripherie geworden.

„Woher stammt nun der Wertverlust bzw. Wertgewinn, der dem ungleichen Tausch zugrunde liegt?“, fragt Mandel (1974: 324). Grundsätzlich entsteht der Wert durch menschliche Arbeit. Der Preis entspricht einem transformierten Wert, in den als Inputs transformierte Werte der Vorperiode eingehen. Eine Anwendung der Arbeitswerttheorie von Karl Marx auf den internationalen Handel führe den ungleichen Tausch auf einen Tausch ungleicher Arbeitsquanten zurück (Mandel 1974: 325ff).

Im Rahmen des kapitalistischen Weltmarkts habe ungleicher Tausch zwei Quellen: Erstens werde die produktivere Arbeit am Weltmarkt höher vergütet; zweitens bestehen in Abwesenheit eines globalen Ausgleichs der Profitraten nationale durchschnittliche Profitraten nebeneinander. Dies steht diametral im Gegensatz zu Emmanuels Annahme. „Ungleiche Entfaltungsbedingungen der kapitalistischen Produktionsweise bedingen ungleichen Umfang des inneren Marktes und ungleiche Rhythmen der Akkumulation des Kapitals. In dem Sinne sind die von A. Emmanuel zu Recht betonten gewaltigen internationalen Unterschiede im Wert und Preis der Ware Arbeitskraft *nicht* Ursachen, *sondern* Folgen der ungleichen Entwicklung der kapitalistischen *Produktionsweise* bzw. der Arbeitsproduktivität in der Welt.“ (Mandel 1974: 326, Kursivsetzung im O., auch bei folgenden Zitaten) Der Kapitalfluss sei, in Abwesenheit einer durchschnittlichen Profitrate, eben nicht von den Zentren in die Peripherien erfolgt, auch wenn dort die Löhne günstiger wären. Dies hänge mit den inneren Grenzen der jeweiligen gesellschaftlichen Fähigkeit zur Kapitalakkumulation zusammen.

Ungleicher Tausch erfolge auf Basis unterschiedlicher Arbeitsquanten (Mandel 1974: 331). Wertbestimmend bleibe der nationale Markt, in dem die gesellschaftlich notwendige Arbeit einfließe. Diese Arbeit könne am Weltmarkt nicht wertbestimmend sein und finde keine gegenseitige Anerkennung. Für die erwei-

terte Reproduktion (Produktion, Konsum und Akkumulation) des Zentrums spielt dieser ungleiche Tausch eine erhebliche Rolle: „Die Ressourcen für Konsum und Akkumulation wären [sonst] jedenfalls reduziert worden; das Wirtschaftswachstum hätte sich verlangsamt. *In diesem Sinne* hat die Formel ‚internationaler Werttransfer‘ eine durchaus handfeste Bedeutung.“ (Mandel 1974: 332) Diesem Werttransfer sei noch der „normale“ Mehrwert hinzuzufügen, den Kapitalisten aus dem Zentrum in den Ländern der Peripherie abschöpfen. Die internationale Arbeitsteilung ändere sich dabei allmählich von der traditionellen Dichotomie Rohstoffe/Nahrungsmittel gegen industrielle Konsumgüter hin zu einem Austausch von leichten industriellen Erzeugnissen gegen Maschinen, Fahrzeuge und Ausrüstungsgegenstände (Mandel 1974: 336ff). „Aber letzten Endes ist Werttransfer weder an eine bestimmte Form sachlicher Produktion noch an einen bestimmten Grad der Industrialisierung gebunden, sondern an eine Stufenfolge der Akkumulation des Kapitals, der Arbeitsproduktivität und der Mehrwertraten. Nur im Falle einer *allgemeinen Homogenisierung* der kapitalistischen Produktion im internationalen Maßstab würden die Quellen von Surplus-Profit versiegen. Findet diese Homogenisierung nicht statt, so wandelt sich allein die *Form* der Unterentwicklung, nicht ihr *Inhalt*.“ (Mandel 1974: 340)

Immanuel Wallerstein: Ungleichere Tausch im Weltsystem

Ungleichere Tausch ist im Weltsystemansatz der zentrale Ausbeutungsmechanismus. Immanuel Wallerstein zitiert in diesem Zusammenhang Emmanuel, vermeidet aber die Kontroverse um dessen Annahmen (Wallerstein 1978: 221). Wie der Mehrwerttransfer vonstattengeht, bleibt vage. Einmal argumentiert er mit unterschiedlichen Produktivitätsniveaus, was im Gegensatz zu Emmanuel steht: „Ein Arbeiter in der Peripherie muß (...) bei einem bestimmten Produktionsniveau viele Stunden arbeiten, um dafür ein Produkt erwerben zu können, das vom Arbeiter in einem Kernland in einer Stunde hergestellt worden ist und umgekehrt. Ein solches System ist für die Expansion eines Weltmarktes *notwendig*, wenn das primäre Anliegen der *Profit* ist. Ohne *ungleichen* Tausch wäre es unrentabel, die Arbeitsteilung weiter auszudehnen.“ (Wallerstein 2010 [1983]: 183f; Kursiv i.O.)

Ein andermal sind es die ungleich starken Staatsapparate, die darüber entscheiden, welche Position ein Land in der internationalen Arbeitsteilung einnimmt. Ein ökonomisch begründeter Mechanismus wird nun über eine politische Struktur (die bei Wallerstein freilich von ökonomischen Akteuren beeinflusst wird) organisiert: „Die unterschiedliche Macht der Staatsapparate erzeugt ungleichen Tausch, der durchgesetzt wird von starken gegen schwache Staaten, von Staaten des Zentrums gegen Staaten der Peripherie. Kapitalismus beinhaltet also nicht nur Surplusaneignung des Eigentümers der Produktionsmittel gegenüber dem Eigentümer der Arbeitskraft, sondern ebenso Aneignung des globalen Surplus durch das Zentrum. Das gilt sowohl für die Periode des Agrarkapitalismus als auch für die des Industriekapitalismus.“ (Wallerstein 1974: 401)

Starke Staatsapparate schaffen oder zerstören Monopole, fördern oder behindern höherwertige Tätigkeiten, schaffen künstliche Produktknappheiten, errichten oder reißen Zollmauern nieder, kurz, sie sind in der Lage, die Strukturen und Bedingungen auf dem Weltmarkt in ihrem Sinne zu manipulieren. Die räumlich ungleiche Verteilung von Konkurrenz oder, in anderen Worten, Monopolgewinne sind ein wesentlicher Mechanismus, um Extra-Profite zu erzielen (entgegen Emmanuels Argumentation): „Profitabilität steht in direktem Verhältnis zum Grad der Monopolisierung. Was wir als Produktion des Zentrums bezeichnen ist Produktion, die von Quasi-Monopolen kontrolliert wird. Produktion in der Peripherie unterliegt wirklichem Wettbewerb. Im Falle des Austauschs sind die unter Wettbewerbsbedingungen produzierten Waren in einer schwachen, unter Monopolbedingungen hergestellte Güter dagegen in einer starken Position. Im Ergebnis fließt Surplus von den Produzenten der Peripherie zu denen des Zentrums. Das nennt man ungleichen Tausch.“ (Wallerstein 2004: 28)

Wiewohl sich Spezialisierungsmuster über die Zeit ändern, ist das Zentrum immer auf Aktivitäten mit vergleichsweise höherem Profit und Technologieanteil, höheren Löhnen und besser ausgebildeten Arbeitskräften spezialisiert. Eine Bestimmung von Produktgruppen oder Tätigkeiten bleibt aus, es dominiert die relationale Perspektive. Nutznießer des ungleichen Tauschs sind zum einen die Kernstaaten und die dortigen Bourgeoisiekräfte, zum anderen ihre Verbündeten in der Peripherie „In dem Maße, wie wirtschaftlichen Beziehungen von Zentrum/Peripherie-Verhältnissen beeinflusst werden, ist die Verteilung des Surplus zwischen den beiden verschiedenen Bourgeoisien ungleich“ (Wallerstein 1978: 221). Die Zirkulation ist bei Wallerstein das Wesensmerkmal der kapitalistischen Weltwirtschaft. Mehrwert entsteht in der Produktion, die Profite werden in der Zirkulationssphäre realisiert. Wenn die „Transferkette“ nationalstaatliche Grenzen überschreitet, setzt der ungleiche Tausch – die Manipulationen der Geld- und Güterströme seitens der Kernländer bzw. ihrer Bourgeoisien – ein. Der „genaue Anteil verschiedener Gruppen an dieser Kette (Besitzer, Händler, Zwischenverbraucher) variiert stark im Laufe der Geschichte“ (Wallerstein 2010 [1983]: 202).

Globale Güterketten und die Geographie der Wertschöpfung

Das Konzept der Warenkette geht zurück auf Wallerstein und Hopkins (1977). In welt-systemischer Perspektive soll damit die ungleiche Arbeitsteilung zwischen Zentrums- und Peripherieregionen im Rahmen der kapitalistischen Weltwirtschaft verdeutlicht werden. Seither hat sich die globale Güterkettenforschung ausdifferenziert. Die Begriffe Waren-, Güter- und Wertschöpfungskette sowie globale Produktionsnetzwerke verweisen auf verschiedene Forschungsstränge, werden hier jedoch synonym verwendet (für einen Überblick siehe Fischer et al. 2010).

Untersucht werden globale Industrien, Agrarketten und Dienstleistungen, bei denen eine räumliche und funktionale Aufspaltung des Produktionsprozesses festzustellen ist. *Offshoring* und *Outsourcing* verweisen in diesem Zusammen-

hang auf eine neuartige Integration der Weltwirtschaft in Gestalt komplexer, hierarchisch organisierter Produktionszusammenhänge, die meist von transnationalen Leitunternehmen gesteuert werden. Die Güterkettenforschung erhebt den Anspruch, Aussagen zu treffen über a) die wertschöpfende Aktivitäten an den verschiedenen Orten („Input-Output-Struktur“), b) die räumliche Dimension, c) die Steuerung und Machtbeziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen sowie d) das institutionelle Gefüge, das lokale, nationale und internationale Rahmenbedingungen und Politiken miteinander verbindet (Gereffi 1994: 96f).

Der Frage, wer in der Güterkette und an ihren verschiedenen Gliedern profitiert nähert sich die Güterkettenforschung über die Wertschöpfung (*value added*) und den angeeigneten Wert (*value captured*) bei grenzüberschreitend gehandelten Produkten. Die Erfassung gestaltet sich schwierig. Zentrale Kennzeichen gegenwärtiger Produktionsorganisation sind der steigende Handel mit Zwischengütern und die Auslagerung von Dienstleistungen (Stichwort „trade in services“). Genau diese erfasst die Außenhandelsstatistik nicht. Aufgrund von Exporten und Re-Exporten von Zwischengütern kommt es nämlich in signifikantem Umfang zu Doppelzählungen (Banga 2014: 270, 274).

Eine Alternative bieten Input-Output-Tabellen. Sie bilden die Produktion und die dabei eingesetzten Vorprodukte und Produktionsfaktoren sowie die Verwendung der produzierten Mengen ab. Mit einer Input-Output-Rechnung kann man beides, die im Inland und die im Ausland erbrachte Wertschöpfung abschätzen, weil importierte Anteile in den Vorleistungen und den Lieferungen an die Endnachfrage abgezogen werden (siehe Statistisches Bundesamt 2010; für die Güterkettenforschung Banga 2014: 277ff).

Studien, die auf diese Weise den an verschiedenen Orten erbrachten „value added“ zu ermitteln suchen, sind extrem aufwendig. Noch schwieriger wird es beim „angeeigneten Wert“. Die ermittelte Wertschöpfung wird dem Unternehmen zugeschrieben, d.h. Wertschöpfung und angeeigneter Wert entsprechen sich per definitionem. Letztlich müsste man auf irgendeine Weise eine Form der „wahren“ Wertschöpfung ermitteln, deren Differenz zur statistischen Wertschöpfung ein Maß für den ungleichen Tausch bilden mag. Wie dies jedoch bewerkstelligt werden könnte ist weitgehend ungeklärt. Eine alternative Möglichkeit, den Ausbeutungsgrad von ArbeiterInnen und KonsumentInnen aufgrund vermachteter Märkte zu bestimmen, wäre der Vergleich der tatsächlich realisierten Preise mit jenen, die sich bei vollkommener Konkurrenz ergeben würden (Fischer/Reiner 2012: 30). Aber wie sollte ein solcher „idealer Preis“ oder „fairer Preis“ ermittelt werden? In der Güterkettenforschung wird deshalb der vom Unternehmen „angeeignete Wert“ mit dem ausgewiesenen Brutto- oder Betriebsgewinn gleichgesetzt. Ausgeklammert bleibt, wer Wert produziert, wie der „Wert“, der von einer Firma „angeeignet“ wurde, verteilt wird bzw. wie die Verteilung zwischen Arbeit und Kapital aussieht (Starosta 2010).

Ein Beispiel für eine solche Untersuchung über die Geographie der Wertschöpfung und Gewinnaneignung liefern Ali-Yrkkö et al. (2001). Sie ermitteln mit verfügbaren Daten und Recherchen die ungefähren Wertschöpfungs-

anteile jeder einzelnen Komponente eines Nokia Endprodukts und schätzen den angeeigneten Unternehmensgewinn an jedem Standort. Ergänzt werden solche Analysen nach Möglichkeit mit Angaben über die räumliche Verteilung der Lohnsummen und Schätzungen darüber, welchen Anteil die ArbeiterInnen an den verschiedenen Standorten am Endverkaufspreis erhalten (siehe auch Gourevitch et al. 2000; Kraemer et al. 2011). Gleiches gilt für Agrarketten. Gilbert (2007) versucht sogar, mit wirtschaftswissenschaftlichen Methoden die Kosten von Liberalisierung, Monopol- oder Monopsonmacht, die den unmittelbaren ProduzentInnen in der Kakao- und Kaffeekeette erwachsen, einzurechnen, d.h. solchen Machtfaktoren einen Preis zu geben.

Die Untersuchungen zeigen auf die eine oder andere Weise dasselbe Ergebnis: Der mit Abstand höchste „Wert“ (oder Gewinn) wird vom Leitunternehmen in seinem Headquarter und in der Zentrumsregion seines Stammsitzes geschaffen und angeeignet. Dort sind die Aktivitäten mit hohen Wertschöpfungseffekten wie Forschung, Entwicklung, Design, Marketing und Management konzentriert. An zweiter Stelle rangiert meist der Einzelhandel. Auf Ernte, Produktion, Verarbeitung, Montage entfällt hingegen nur ein sehr geringer Wertschöpfungsanteil.

Die Güterkettenforschung liefert Einsichten in die strukturellen Veränderungen der internationalen Arbeitsteilung und verdeutlicht fallbezogen Unternehmensstrategien. Sie sensibilisiert dafür, unter welchen Bedingungen die im Norden konsumierten Güter hergestellt werden. Die vereinfachte Konstruktion von Warenketten muss allerdings als Defizit dieser Forschungsrichtung gelten. Die Untersuchungen bleiben auf Akteure und Prozesse einer Kette oder eines Produktionsnetzwerkes beschränkt, die Verbindungen zum Gesamtsystem und dessen Natur bleiben meist ausgeblendet. Ausbeutungszusammenhänge werden, so die Kritik, lediglich an ihrer Oberfläche analysiert, über die in der Unternehmens- und Wirtschaftsstatistik erfassten Preise (Starosta 2010). Dazu kommt, dass außerhalb kapitalistischer Arbeitsverhältnisse generierte Werte meist unberücksichtigt bleiben und rechnerisch schwer zu ermitteln sind (für einen Versuch siehe Clelland 2014, für einen Überblick über feministische Beiträge und deren Operationalisierung siehe Dunaway 2014). Hierarchie und Ungleichverteilung liegen in der Governance-Struktur – in der Art und Weise, wie eine Güterkette gesteuert wird und die Beziehungen zwischen den beteiligten Firmen gestaltet sind – begründet.

Was bleibt vom ungleichen Tausch?

Der Begriff „ungleicher Tausch“ ist in der kritischen Entwicklungsforschung zwar populär, wird aber selten definiert. Das scheint daran zu liegen, dass die unterschiedlichen Theorien und Modelle nicht leicht zu durchschauen und die Debatten höchst kontrovers verlaufen sind.

Einige Autoren entwickeln Modelle, die ein hohes Abstraktionsniveau aufweisen. Diesen liegen Annahmen zugrunde, wie etwa die Definition einer unabhängigen Variable, die außerhalb des ökonomischen Modells bestimmt wird. Sind solche Aspekte schon modelltheoretisch komplex, stellen empirische

Untersuchungen eine noch größere Herausforderung dar. Das Füllen von Modellen mit Zahlen scheint oft illustrativen Charakter zu haben. Globale Ungleichheitsverhältnisse spielen in orthodoxen ökonomischen Modellen keine Rolle, weil deren Systeme nach Gleichgewichten streben (z.B. durch Faktoraus-tausch). Machtbeziehungen sind darin nicht vorgesehen. Die Messung der zwischen den verschiedenen sozialen Einheiten unterschiedlich kombinierten Gewinne und Verluste ist in jedem Fall ein schwieriges und fragwürdiges Unterfangen: Was ist ein fairer Preis für Produkte, was ein angemessener Lohn?

In wissenschaftstheoretischer Hinsicht bildet die Wahl des Analyseinstruments – Wert oder Preis – einen grundlegenden Unterschied. Werttheoretisch argumentierende Autoren wie Mandel, Marini und Amin analysieren die antagonistischen Beziehungen zwischen Arbeit und Kapital. Es geht in erster Linie um *funktional* definierte Positionen in einer Klassengesellschaft. Prebisch, Singer, Braun und die zeitgenössische Güterkettenforschung nähern sich dem ungleichen Tausch über den Preis an, auch wenn von „Wertschöpfung“ die Rede ist. Bleiben Fragen nach der Produktion des Wertes unbeantwortet, scheint auch die Antwort auf die Frage, wer von ungleichem Tausch profitiert, auf einer räumlichen Ebene zu verbleiben und die Ebene der gesellschaftlichen Klassen weniger zu berühren. Das gilt auch für Wallerstein, der die strukturellen Ungleichgewichte im kapitalistischen Weltsystem über die Zirkulationssphäre erklärt. Damit stehen unterschiedliche Machtpositionen von *räumlich* definierten Einheiten – zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern, zwischen Zentrum und Peripherie – im Vordergrund (Köhler 2002). An der *Kreuzung* räumlicher und sozialer Ausbeutung kommen die Kontroversen um mögliche Komplizenschaft ins Spiel.

Wenn nun die (modell-) theoretischen Annahmen umstritten und empirische Nachweise bestenfalls eine Annäherung darstellen, wie sieht es mit der empirischen Relevanz der hier diskutierten Ansätze aus?

Die hemisphärische Zweiteilung von „Industrie“- und „Entwicklungsländern“, wie wir sie von Prebisch-Singer und Braun kennen, ist obsolet. Waren in den 1970er Jahren nur 20 Prozent aller Exporte der peripheren Länder verarbeitete Industriegüter, stieg dieser Prozentsatz bis 2000 auf über 70 Prozent (Heintz 2003). Allerdings bleibt Industrieproduktion für viele Länder oder Regionen der Peripherie nach wie vor unbedeutend. Unverändert werden zwei Drittel der globalen Wertschöpfung in den OECD Ländern generiert. Auf die Semi-peripherie – NICs und BRICS – entfallen 25 Prozent (mehr als ein Drittel davon geht alleine auf das Konto von China). Nur acht Prozent bleiben für alle (anderen) peripheren Länder übrig (Banga 2014: 79). An rohstoffexportierenden und armen Ländern sind Industrialisierungsprozesse überhaupt vorbeigegangen. Der Anteil der Industrie an der Wertschöpfung liegt dort konstant bei etwa 10 Prozent (Fischer/Reiner 2012: 36).

Länder, die einseitig von Rohstoffexport abhängig sind, leiden in mehrfacher Hinsicht unter dem sog. „Ressourcenfluch“. Sie sind überwiegend Niedrigeinkommensländer und besonders verwundbar aufgrund der extremen Preis-

schwankungen und der Dominanz transnationaler Konzerne im Rohstoffsektor (Fischer et al. 2016). Mit der nötigen Differenzierung nach der Art der Rohstoffabhängigkeit bleibt deshalb der Beitrag von Prebisch und Singer, aber auch der Dependenztheoretiker, unverändert aktuell.

Wenngleich der Anteil der (Semi-) Peripherie an der Industrieproduktion zugenommen hat, so hat dies wenig mit Prebischs entwicklungsstrategischer Empfehlung gemein: Er plädierte für eine binnenorientierte Industrialisierung, um von Importen aus den Zentrumsländern unabhängiger zu werden und endogenes Wachstum zu generieren. Ausgewählte Regionen wurden vielmehr zu Standorten für multinationale Konzerne und eine Teileproduktion im Rahmen der neuen internationalen Arbeitsteilung. Diese Regionen und die ArbeiterInnen dort finden sich, mit wenigen Ausnahmen, am unteren Ende der Güterkette. (Niedrig-) Lohnargument, doppelte Ausbeutung und Konzernmacht, auf die Amin, Marini, Wallerstein und die Güterkettenforschung verweisen, finden hier Bestätigung.

Outsourcing und Offshoring waren *eine* strategische Antwort der Zentrumsländer und ihrer wirtschaftlichen und politischen Herrschaftseliten auf die Zwillingskrise – sinkende Profitabilität und Überproduktion – der 1970er Jahre, die *andere* eine Verschärfung der Ausbeutung von Arbeitskraft in den Zentren. Die (Über-) Ausbeutung von bezahlter und unbezahlter Arbeit in der Peripherie gewährleistete jedoch, zusammen mit steigenden privaten Konsumkrediten, dass in den Zentren das Konsumniveau und eine relative politische Stabilität erhalten werden konnten – trotz Krise, der Zunahme prekärer Beschäftigung und wachsender Ungleichheit (Smith 2012).

Die wieder zunehmende soziale Ungleichheit, die in den jüngsten Dekaden in den Zentrumsländern zu beobachten ist, stärkt Bettelheims (1970) Argument in der Diskussion mit Emmanuel (1970): Höhere Löhne in den Kernländern gehen genauso wenig auf Kosten der ArbeiterInnen in der Peripherie wie niedrigere Löhne in den Kernländern die Lebensbedingungen in der Peripherie verbessern. Damals wie heute gilt es klarzumachen, dass im Kapitalismus die Arbeitenden aus dem Zentrum und der Peripherie gegeneinander ausgespielt werden. Dem kann man nur in einem gemeinsamen Kampf begegnen (Hardy 2013, Smith 2013).

Literatur

- Ali-Yrkkö, Jyrki/Rouvinen, Petri/Seppälä, Timo/Ylä-Anttila, Pekka (2011): Who captures value in global supply chains? Case Nokia N95 Smartphone. In: *Journal of Industry, Competition and Trade* 11, 3, 263-278.
- Amin, Samir (1975): *Die ungleiche Entwicklung*. Hamburg. Französisches Original 1973.
- Amin, Samir (1977): *International Trade and Unequal Development*. In: ders.: *Imperialism and Unequal Development*. New York/London, 117-136.
- Amin, Samir (1980): *Class and Nation, Historically and in the Current Crisis*. London/New York.
- Banga, Rashmi (2014): *Linking into Global Value Chains Is Not Sufficient: Do You Export Domestic Value Added Contents?* In: *jei – Journal of Economic Integration*, 29, 2, 267-297.

- Bettelheim, Charles (1970): Economic Inequalities between Nations and International Solidarity. In: *Monthly Review* 22, 2, 19-24.
- Bettelheim, Charles (1972a): Appendix I. Theoretical Comments. In: Emmanuel, Arghiri (1972): *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London/New York, 271-322.
- Bettelheim, Charles (1972b): Appendix III. Preface to the French edition. In: Emmanuel, Arghiri (1972): *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London/New York: Monthly Review Press, 343-356.
- Braun, Oscar (1974): Wirtschaftliche Abhängigkeit und imperialistische Ausbeutung. In: Senghaas, Dieter (Hg.): *Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 137-155.
- Braun, Oscar (1984): *International Trade and Imperialism*. Atlantic Highlands, New Jersey. Spanisches Original 1973.
- Brolin, John (2006): *The Bias of the World. Theories of Unequal Exchange in History*. Dissertation, Lund University (= Lund Studies in Human Ecology 9).
- Busch, Klaus (1973): Ungleichler Tausch – zur Diskussion über internationale Durchschnittsprofitrate, Ungleichen Tausch und Komparative Kostentheorie anhand der Thesen von Arghiri Emmanuel. In: *Prokla* 3, 8/9, 47-88.
- Clelland, Donald A. (2014): The Core of the Apple: Degrees of Monopoly and Dark Value in Global Commodity Chains. In: *Journal of World-Systems Research* 20, 1, 82-110.
- Dunaway, Wilma A. (2014): Bringing Commodity Chain Analysis Back to Its World-Systems Roots: Rediscovering Women's Work and Households. In: *Journal of World-Systems Research* 20, 1, 64-81.
- Emmanuel, Arghiri (1970): The Delusions of Internationalism. In: *Monthly Review* 22 (1970), 2, 13-19.
- Emmanuel, Arghiri (1972a): *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London/New York.
- Emmanuel, Arghiri (1972b): Appendix II. Reply to Charles Bettelheim. In: Emmanuel, Arghiri (1972a): *Unequal Exchange*, 323-342.
- Emmanuel, Arghiri (1972c): Appendix IV. Additional Points to my Reply to Charles Bettelheim. In: Emmanuel, Arghiri (1972a): *Unequal Exchange*, 357-386.
- Emmanuel, Arghiri (1975): *Unequal Exchange Revisited*. Brighton, University of Sussex. (= Institute of Development Studies Discussion Paper 77).
- Fischer, Karin/Reiner, Christian (2012): Globale Warenketten: Analysen zur Geographie der Wertschöpfung. In: *Z. Zeitschrift marxistische Erneuerung* 23, 89, 27-44.
- Fischer, Karin/Jäger, Johannes/Schmidt, Lukas (Hg.) (2016 im Erscheinen): *Umkämpfte Rohstoffe. Aktuelle Entwicklungen im historischen Kontext*. Wien.
- Fischer, Karin/Reiner, Christian/Staritz, Cornelia (2010): Einleitung – Globale Güterketten, weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. In: dies. (Hg.): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*, Wien, 7-23.
- Gereffi, Gary (1994): The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel (eds.): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, 95-122.

- Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel/Korzeniewicz, Roberto P. (1994): Introduction: Global Commodity Chains. In: Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel (eds.): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, 1-14.
- Gilbert, Christoph L. (2007): Value chain analysis and market power in commodity processing with application to the cocoa and coffee sectors. In: *Commodity market review 2007-2008*. Rome: FAO, 5-33.
- Gourevitch, Peter/Bohn, Roger/McKendrick, David (2000): Globalization of Production: Insights from the Hard Disk Drive Industry. In: *World Development* 28, 2, 301-317.
- Hardy, Jane (2013): New divisions of labour in the global economy. In: *International Socialism* 137, <http://www.isj.org.uk/index.php?id=868&issue=137> (29. 4. 2015).
- Heinrich, Michael (2006): *Die Wissenschaft vom Wert*. Münster.
- Heintz, James (2003): *The New Face of Unequal Exchange: Low-Wage Manufacturing, Commodity Chains, and Global Inequality*. PERI Working Paper Series 59, University of Massachusetts, Amherst.
- Hopkins, Terence K./Wallerstein, Immanuel (1977): Patterns of development of the modern world-system. In: *Review I*, 2, 111-145.
- Köhler, Gernot (2002): Surplus Value and Transfer Value. In: Köhler, Gernot/Tausch, Arno (Hg.): *Global Keynesianism: Unequal Exchange and Global Exploitation*. New York, 159-168.
- Kraemer, Kenneth L./Linden, Greg/Dedrick, Jason (2011): *Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone*. http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value_ipad_iphone.pdf (29.4.2015).
- Mandel, Ernest (1974): *Der Spätkapitalismus. Versuch einer marxistischen Erklärung*. Frankfurt a.M..
- Marini, Ruy Mauro (2008 [1973]): *Dialéctica de la dependencia*. In: Martins, Carlos Eduardo (Hg.): *América Latina, dependencia y globalización*. Ruy Mauro Marini Antología. Bogotá/Buenos Aires, 107-149. Deutsche Übersetzung: *Die Dialektik der Abhängigkeit*. In: Senghaas, Dieter (1974) (Hg.): *Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung*. Frankfurt a.M., 98-136.
- Menzel, Ulrich (2010): *Entwicklungstheorie. Geschichte und Hauptkontroversen*. Forschungsberichte a. d. Inst. f. Sozialwissenschaften Nr. 94, Univ. Braunschweig.
- Prebisch, Raúl (1986 [1949]): *El desarrollo económico en América Latina y algunos de sus principales problemas*. In: *Desarrollo Económico* 26 (103), 479-502. Original in: *El Trimestre Económico* 16, 3, 63, 1949.
- Prebisch, Raúl (2010 [1964]): *Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer*. In: Fischer, Karin et al. (Hg.): *Klassiker der Entwicklungstheorie. Von Modernisierung bis Post-Development*. Wien 131-146.
- Raffer, Kunibert (1987): *Unequal Exchange and the Evolution of the World System. Reconsidering the Impact of Trade on North-South-Relations*. Houndmills, Basingstoke/London.
- Singer, Hans (1950): *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*. In: *American Economic Review* 40, 2, 473-485.
- Smith, John (2010): *Imperialism and the Globalisation of Production*. Sheffield (=PhD thesis, University of Sheffield).

- Smith, John (2012): Outsourcing, financialisation and the crisis. In: *International Journal of Management Concepts and Philosophy* 6, 1-2, 19-44.
- Smith, John (2013): Southern labour – “peripheral” no longer: A reply to Jane Hardy. In: *International Socialism* 140, <http://www.isj.org.uk/index.php4?id=922&issue=140> (29.04.2014).
- Starosta, Guido (2010): Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value. In: *Antipode*, 42, 2, 433–465.
- Statistisches Bundesamt (2010): Input-Outputrechnung im Überblick. Wiesbaden, [https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen/InputOutputRechnung/InputOutputRechnungUeberblick5815116099004.pdf?__blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/InputOutputRechnung/InputOutputRechnungUeberblick5815116099004.pdf?__blob=publicationFile) (13.01.2016).
- Wallerstein, Immanuel (1974): The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis. In: *Comparative Studies in Society and History*, 16, 4, 387-415.
- Wallerstein, Immanuel (1978): World-System Analysis: Theoretical and Interpretative Issues. In: Hockey Kaplan, Barbara (ed.): *Social Change in the Capitalist World Economy*. Beverly Hills and London, 219-235.
- Wallerstein, Immanuel (2004): *World-systems Analysis: An Introduction*. Durham.
- Wallerstein, Immanuel (2010 [1983]): *Klassenanalyse und Weltsystemanalyse*. In: Beck, Ulrich/Poferl, Angelika (Hg.): *Große Armut, großer Reichtum*. Berlin, 171-205.