

## **Globale Warenketten: Analysen zur Geographie der Wertschöpfung**

In unserem Beitrag diskutieren wir zwei Theorieansätze, die mit dem analytischen Instrument der Warenkette die wechselhafte Geographie der Wertschöpfung erforschen: den Weltsystemansatz und die globale Güterkettenforschung, die im Kontext der vergleichenden Entwicklungsforschung in den 1990er Jahren entstanden sind. In einem zweiten Schritt unterziehen wir beide Ansätze einem Praxistest. Zunächst zeigen wir mit Hilfe makroökonomischer Daten die Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung seit den 1970er Jahren. Darauf aufbauend lassen sich Aussagen zum einen über die Bedeutung und Reichweite von globalen Güterketten, zum anderen über die ungleiche Integration der Länder des globalen Südens treffen. Die grundlegenden Annahmen der Denkschulen werden dann an Hand von zwei Fallbeispielen dargestellt: dem globalen Produktions- und Vertriebsnetz eines Mobiltelefonherstellers und der exportorientierten Schuhproduktion in einem Bundesstaat Brasiliens. Auf dieser Basis gelangen wir am Ende zu einer Einschätzung über die Erklärungskraft der vorgestellten Theorien.

### **Weltsystemansatz und Güterkettenforschung: theoretische Grundlagen**

Im Weltsystemansatz ist eine Warenkette Ausdruck der ungleichen und ungleichzeitigen Arbeitsteilung, die von Anbeginn kapitalistischer Entwicklung politische Grenzen überschritten hat. Ihre zeitweilige räumliche Konzentration innerhalb von Staatsgrenzen bildet, so Wallerstein, dem Begründer dieses Ansatzes, die Ausnahme. Kürzer und weniger komplex wurden Warenketten in Zeiten fehlender politischer Hegemonie, wirtschaftlicher Kontraktion oder wenn semiperiphere Länder und schwache Zentrumsstaaten dies politisch durchsetzen konnten. Im historischen Kapitalismus weitete sich die Struktur von Warenketten funktional und geographisch aus, und sie wurde zunehmend hierarchisch (Hopkins/Wallerstein 1977:128f).

Eine Warenkette definieren Hopkins und Wallerstein (1986:159) als „Netzwerk von Arbeit und Produktionsprozessen, deren Ergebnis ein Endprodukt ist“<sup>1</sup>. An dem Netzwerk ist ein geographisch weit gestreutes, großes Arbeitskraftpotenzial und ein viel kleinerer, meist ebenfalls weit gestreuter Personenkreis beteiligt, der den Überschuss, der aus dem Verkauf des Endprodukts entsteht, abschöpft. Warenketten verknüpfen unterschiedliche Produktionsweisen und Formen der Arbeitsorganisation. Gerade die Kombination unterschiedlicher Arbeitsverhältnisse – von Lohnarbeit, Selbständigkeit, Zwangs- und

---

<sup>1</sup> Übersetzung der englischen Zitate durch Z-Redaktion.

Kontraktverhältnissen bis hin zur Arbeit im informellen Sektor – steigert für die Unternehmer den Profit und ermöglicht den Werttransfer von peripheren in zentrale Zonen.

Dieser ungleiche Tausch ist politisch vermittelt, und das „Mischungsverhältnis der unterschiedlichen Arbeitsformen ist ein Indikator für die Stellung einer Region in der internationalen Arbeitsteilung“ (Komlosy 2010:79). Die starken Staatsapparate (*state machineries*) der Zentren und die dort ansässigen Firmen drängen die beteiligten Akteure im Süden dazu, eine höhere Spezialisierung für Aufgaben in der unteren Hierarchie der Warenketten zu akzeptieren oder zu unterstützen. Der „politisch verkrustete“ ungleiche Tausch führt zu einer immer stärkeren wirtschaftlichen Polarisierung (hinsichtlich der Lebensbedingungen der Menschen und den Standorten der Kapitalakkumulation) und politischen Polarisierung zwischen den Zentren und den Peripherien der Weltwirtschaft (Hopkins/Wallerstein 1977:129f, Wallerstein 1984:25).

Monopolbildung und vertikale Integration (im Sinne einer Übernahme vor- und nachgelagerter Produktionsstufen) sind auf Seiten der Unternehmen weitere probate Mittel, Extraprofite zu erzielen und zugleich die Ursachen für die Hierarchisierung des Raumes: „Erstens: wann immer eine ‘vertikale Integration’ zweier Glieder in der Warenkette auftrat, war es möglich, einen noch größeren Teil des gesamten Mehrwerts in das Zentrum zu verlagern. Zweitens führte die Verlagerung von Mehrwert ins Zentrum dort zu einer Konzentration von Kapital und stellte überproportionale Geldmittel für eine weitere Mechanisierung zur Verfügung; dies erlaubte den Produzenten des Zentrums, sowohl für existierende Produkte weitere Wettbewerbsvorteile zu erlangen, als auch neue ‘knappe’ Produkte zu schaffen, mit denen der Prozeß erneuert werden konnte.“ (Wallerstein 1984:27). Die „Zuweisung“ der wirtschaftlichen Aktivitäten kann wechseln (deshalb ist es wichtig, Veränderungen über die Zeit zu untersuchen). Effizienz- und Wissensvorsprünge sind mitunter nur temporär gegeben und semiperiphere Staaten in der Lage, ihre Produktion, zumindest in einigen Sektoren, aufzuwerten. Die Semiperipherie beherbergt dann jene Branchen der verarbeitenden Industrie, die im Zentrum nicht mehr profitabel sind. Dieses bleibt auf Aktivitäten mit vergleichsweise höherem Profit und Technologieanteil, höheren Löhnen und besser ausgebildeten Arbeitskräften spezialisiert.

Immanuel Wallerstein stellte mit seiner Betrachtungsweise mindestens zwei Annahmen der Modernisierungs- und Dependenztheorien gleichermaßen in Frage: dass der Nationalstaat der wichtigste Ort und Akteur für Entwicklung ist und dass der erfolgreichste Weg zu Entwicklung über Industrialisierung führt (Fischer/Parnreiter 2007).

Der zweite Ansatz, nämlich jener der Global Commodity Chain (Gereffi/Korzeniewicz 1994) bzw. der Global Value Chain (Gibbon/Ponte 2005), verlässt die makrohistorische Untersuchungsebene. Den Autoren geht es auch weniger um eine Kapitalismustheorie oder Theorie der Ausbeutung. Eine Waren- oder Wertschöpfungskette dient vielmehr als analytisches Instrument, um

die seit den 1970er Jahren sich herausbildende neue internationale Arbeitsteilung zu untersuchen. Kennzeichen dieser neuartigen funktionalen und räumlichen Integration der Weltwirtschaft ist die Aufspaltung von Produktionsprozessen und die Zuweisung der jeweiligen Aktivitäten an den dafür vorteilhaftesten Standort. Durch räumliche und organisatorische Auslagerung entstanden komplexe globale Warenketten, genauer „organisatorische Netzwerke um eine Ware oder ein Produkt herum, welche Haushalte, Unternehmen und Staaten miteinander und mit der Weltwirtschaft verknüpfen“ (Gereffi et al. 1994:2).

Das Hauptaugenmerk der Arbeiten in diesem Feld gilt der Organisation industrieller Ketten und den Machtbeziehungen zwischen den beteiligten Firmen („Governance“). Dass sich die Entwicklungsforscher dieser Strömung so intensiv mit Governance beschäftigen, hat seinen Grund darin, dass der Typus der Steuerung und der Kontrolle eng verbunden ist mit den Möglichkeiten für einen Aufstieg in der Kette. Man mag die im Vergleich zum Weltsystemansatz mangelnde theoriebezogene Reichweite dieses Forschungsstrangs bemängeln. Ihm kommt aber eine wichtige komplementäre Aufgabe zu: Mit der Analyse von Unternehmensstrategien und *intra-firm*-Beziehungen liefern sie eine Fundierung des Warenkettenansatzes auf der Mikro- und Mesebene.

Die Entstehung und der Machtzugewinn transnationaler Konzerne, die selbst keine Produktionskapazitäten mehr besitzen, sondern „nur mehr“ die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen steuern, bildete für Gary Gereffi den entscheidenden Anstoß, sein Konzept globaler Güterketten zu entwickeln. Die Headquarter dieser Leitunternehmen (*lead firms*) befinden sich überwiegend in den Zentren der Weltwirtschaft. Von dort aus weisen sie die Produktion jenen Standorten zu, die für den jeweiligen Produktionsschritt komparative Vorteile besitzen. Bezogen auf den globalen Süden sind das typischerweise vergleichsweise niedrige Arbeits-, Sozial- und Umweltkosten. Neue Formen der Integration von Schwellen- und Entwicklungsländern in globale Güterketten knüpfen an den steigenden technologischen Kompetenzen von Zulieferunternehmen und Arbeitskräften an. Ausdruck dessen ist die zunehmende Auslagerung technologisch anspruchsvoller Prozesse und von unternehmensbezogenen Dienstleistungen.

Das im Rahmen des globalen Güterkettenansatzes entwickelte Forschungsparadigma beinhaltet folgende Untersuchungsfelder: a) die Input-Output-Struktur an den verschiedenen Standorten der Güterkette, (b) ihre räumliche Dimension bzw. die geographische Konzentration oder Streuung von Produktions- und Vertriebsnetzen, c) die bereits erwähnte Governance-Struktur sowie d) die institutionellen Rahmenbedingungen, in die die wirtschaftlichen Aktivitäten eingebettet sind (Gereffi 1994:96f).

Anliegen der Forschung ist es nicht nur, mit Hilfe einer immer weiter verfeinerten Governance-Typologie Unternehmensstrategien und Standortdynamiken theoriegeleitet zu untersuchen. Anders als im Weltsystemansatz vertreten die Autoren in diesem Feld die Meinung, dass der Weg zu wirtschaftlicher Entwicklung über die Aufwertung in (industriellen) Wertschöpfungsketten

führt. Die Aufstiegsmöglichkeiten von Akteuren aus armen Ländern werden unter dem Begriff „Upgrading“ verhandelt. Ganz allgemein wird darunter die Aufwertung von geringwertigen zu höherwertigeren Aktivitäten in einer Güterkette verstanden (Gereffi/Humphrey/Sturgeon 2005).

## **Empirische Befunde über die Entwicklung und Reichweite von globalen Warenketten**

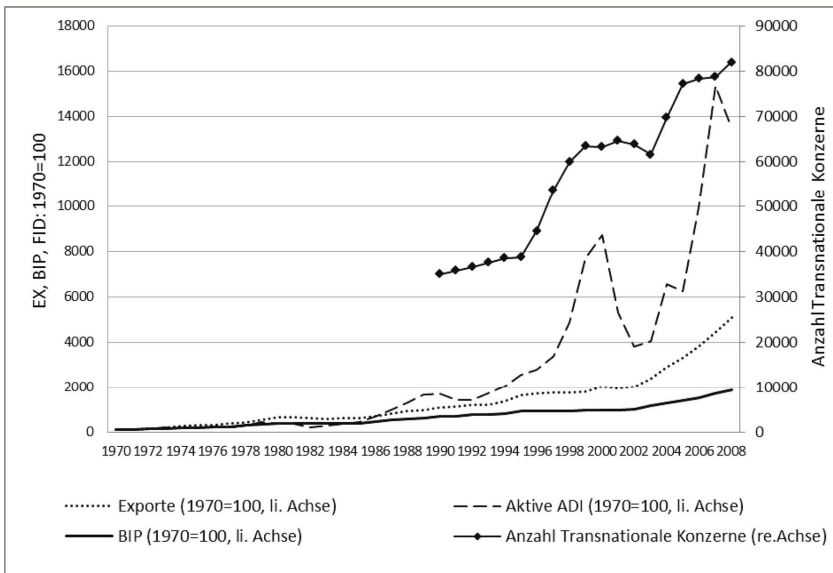
Die bisherigen Ausführungen haben deutlich gemacht, dass hinter dem Begriff der Warenkette anspruchsvolle theoretisch-konzeptionelle Überlegungen stehen. Es stellt sich nun die Frage, in wie weit diese Konzepte empirisch abgebildet werden können, um Aussagen über Prozesse der räumlichen Restrukturierung und Wertverteilung zu treffen. Leider zeigt sich, dass dies auch für gegenwartsbezogene Studien alles andere als eine einfache Aufgabe darstellt. Zunächst einmal muss man sich klar machen, dass keine amtliche Datenerfassung über Warenketten existiert. Konzerne wiederum betrachten die Organisation der Zulieferkette vielfach als Quelle von Wettbewerbsvorteilen und halten entsprechende Informationen geheim. Bisherige Fallstudien zu Warenketten waren deshalb auf „detective work“ (Ali-Yrkkö et al. 2011:7) angewiesen.

Die empirische Operationalisierbarkeit, insbesondere des Ansatzes von Wallerstein, ist durch die Verwendung des Konzepts des ungleichen Tauschs eingeschränkt. Dieser lässt sich in einer ersten Annäherung als Differenz zwischen Wertschöpfung (*value added*) und angeeignetem Wert (*value captured*) begreifen. Ist die Differenz ungleich Null, findet ein Wertetransfer ohne Gegenleistung statt. In der Wirtschaftsstatistik, die mehr oder weniger der orthodoxen ökonomischen Theorie folgt, ist diese Unterscheidung jedoch unmöglich. Die Wertschöpfung eines Unternehmens ergibt sich aus der Differenz zwischen Umsatz und Vorleistungen, wobei die jeweiligen Preise die Zahlungsbereitschaft der Käufer widerspiegeln. Der ermittelte Wert 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, insbesondere ohne weitreichende normative Annahmen, ist weitgehend ungeklärt. Eine alternative Möglichkeit, den Ausbeutungsgrad von Arbeitern und Konsumenten aufgrund vermachteter Märkte zu bestimmen, wäre der Vergleich der tatsächlich realisierten Preise mit jenen, die sich bei vollkommener Konkurrenz ergeben würde. Aber auch dies stellt empirisch ein äußerst anspruchsvolles Unterfangen dar.

Will man die Wertschöpfung an den unterschiedlichen Standorten der Warenkette erfassen, kommen weitere Probleme hinzu. Handelsstatistiken geben nämlich keine Auskunft über die Vorteilhaftigkeit internationaler Produktionsnetzwerke für einen spezifischen Standort. So kann etwa handelsstatistisch ein hoher Integrationsgrad in die globale Warenkette eines hochwertigen Produkts (z.B. Computer, Mobiltelefon) vorliegen, aber der tatsächlich am Stand-

ort realisierte Wertschöpfungsanteil gemessen am Gesamtwert des Produkts sehr gering sein. Technisch gesprochen erfasst die Handelsstatistik den Wert der gehandelten Güter (*gross values*) und nicht den zusätzlichen, im Exportland hinzugefügten ökonomischen Wert (*value added*). Die zentrale Problemstellung der Güterkettenforschung, wer sich an den verschiedenen Produktionsstandorten wie viel Wert aneignet, entzieht sich damit einer systematischen empirischen Erfassung. Trotz aller Datenprobleme – es ließen sich noch eine Reihe weiterer anführen, etwa die Verrechnungspreise im Handel innerhalb transnationaler Konzernstrukturen – wird im Folgenden versucht, anhand einiger wichtiger Indikatoren ein empirisches Bild der Bedeutung und Entwicklung von globalen Warenketten zu zeichnen. Freilich müssen angesichts der hier gebotenen Kürze der Darstellung Lücken in Kauf genommen werden.

**Abbildung 1: Globalisierung der Weltwirtschaft 1970–2008**



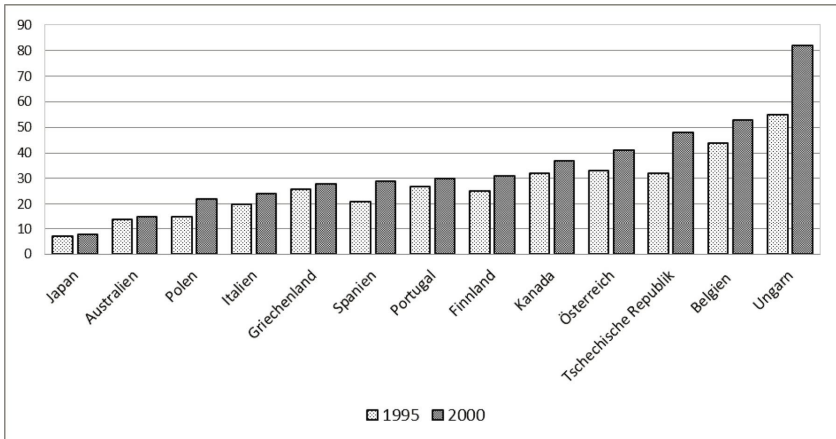
Daten: UNCTADSTAT, World Investment Reports, versch. Jahrgänge

Abbildung 1 veranschaulicht die seit den 1970er Jahren stattfindende Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung. Dies wird zunächst einmal anhand der zeitlichen, indexierten Variablen Produktion (BIP), Exporte und getätigte ausländische Direktinvestitionen (aktive ADI) deutlich (siehe linke Achse). Da es sich dabei jeweils um nominelle Größen handelt, ist lediglich deren Entwicklung im Vergleich zueinander sinnvoll zu interpretieren. Dieser zeigt, dass sowohl der Handel als auch die ADI rascher zunahm als die Produktion, besonders akzentuiert ab Mitte der 1980er Jahre. Die höchsten, aber auch volatilsten Zuwachsraten verzeichneten die ADI – sie zeigen die Entstehung bzw. das Wachstum transnationaler Unternehmen an. In-

samt wird deutlich, dass die Organisation der globalen Produktion heute eine andere ist als in den 1970er Jahren. Die Volkswirtschaften sind offener geworden, die Interdependenz durch Handel und eigentumsrechtliche Verflechtungen zwischen vorwiegend nationalen, selbständigen Unternehmen hat stark zugenommen.

Auf der rechten Achse von Abbildung 1 ist die Anzahl transnationaler Konzerne abgetragen. Deren Anzahl belief sich nach UN-Statistiken um 1990 auf etwa 35.000 und stieg auf über 80.000 im Jahr 2008 (Investments Report, versch. Jahrgänge). Transnationale Konzerne aus OECD-Staaten, zunehmend aber auch aus den BRIC-Staaten sind in vielen Fällen die *lead firms* in globalen Warenketten. Von der Produktionsseite aus betrachtet, ermöglicht eine Internationalisierung über ADI den Unternehmen, relative Standortvorteile auszunutzen und die Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu steigern. Typischerweise erfolgen arbeitsintensive Produktionsschritte in Entwicklungsländern, während kapital- und wissensintensive Aktivitäten in den OECD-Staaten konzentriert sind. Nach vorliegenden Studien liegt der Anteil des *intra-firm* Handels am Welthandel bei ca. einem Drittel, der Handel zwischen transnationalen Konzernen und „unabhängigen“ Unternehmen macht ein weiteres Drittel aus (Lanz/Miroudot 2011).

**Abbildung 2: Anteil der importierten Zwischengüter (*intermediates*) an den national produzierten Zwischengütern (in %), 1995–2000**

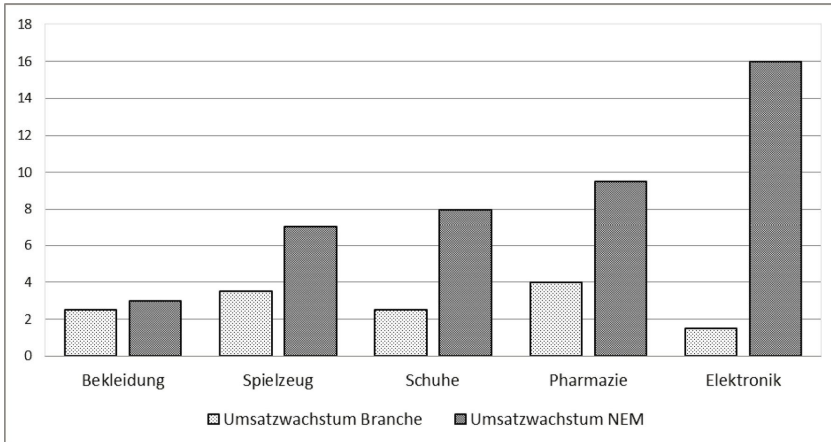


Daten: OECD 2007

Abbildung 2 verdeutlicht die zunehmende internationale Verflechtung der Produktion aus der Perspektive einiger OECD-Staaten. Je höher die Balken, desto stärker ist die Abhängigkeit der nationalen Produktion von international zugekauften Zwischenprodukten: Sie hat für alle dargestellten OECD-Staaten zwischen 1995 und 2000 zugenommen. Im Durchschnitt werden etwa 30% internationale Zwischengüter gemessen am Input nationaler Zwischengüter benötigt.

Bei der empirischen Erfassung von Warenketten ist zu beachten, dass diese sehr unterschiedlich organisiert sein können. Vor allem gilt es zu berücksichtigen, dass neben transnationalen Konzernen und dem Handel zwischen autonomen Einheiten eine Reihe komplexer, netzwerkartiger Unternehmensbeziehungen existieren. Von besonderer Bedeutung für die Länder des globalen Südens sind jene Netzwerke, in denen die nationalen Unternehmen zwar eigentumsrechtlich nicht Teil eines transnationalen Konzerns sind, aber dennoch über verschiedene Mechanismen von anderen Unternehmen in der Warenkette abhängig sind. Dabei kann es sich etwa um die Abhängigkeit von der *lead firm* der Warenkette aus einem OECD-Staat handeln, die den Unternehmen in Entwicklungsländern auch ohne eigentumsrechtliche Verfügungsmacht die Modalitäten der Produktion weitgehend diktieren kann. Ein typisches Beispiel wäre etwa die Produktion einer bestimmten Ware auf Basis eines Vertrages, der Design, Qualität, Produktionsmethoden, Logistiksystem etc. festlegt.

**Abbildung 3: Wachstum des Umsatzes (in %) von ausgewählten Branchen und *non-equity modes of international production* (NEM) 2005–2010**



Daten: World Investment Report 2011

Solche Organisationsformen von Warenketten werden von der UN unter dem Begriff „Non-equity modes of production“ (NEM) zusammengefasst. Eine erste empirische Einschätzung hierzu trifft der World Investment Report 2011. Demnach arbeiten etwa 1,3 bis 1,5 Millionen Menschen in *developing countries* in NEM-Produktionsnetzwerken der Elektronikindustrie. In der Bekleidungsindustrie sind es 6,0 bis 6,5 Millionen. Hinzu kommt, dass im Gegensatz zu ADI oder Handel der Anteil der Entwicklungsländer an NEM-bezogenen Aktivitäten bei fast 100% liegt. *Abbildung 3* zeigt, dass NEMs rascher wachsen als die jeweiligen Industrien –

ein weiterer Indikator für die Bedeutungszunahme von globalen Warenketten.<sup>2</sup>

Die bislang präsentierten Daten ermöglichen keine regionalen Differenzierungen. Es ist aber sowohl aus theoretischen Überlegungen als auch aufgrund anekdotischer Evidenz klar, dass Länder, Regionen und Städte des globalen Südens keineswegs gleichförmig in globale Warenketten einbezogen sind. Abbildung 4 stellt den Welthandelsanteil verschiedener Ländergruppen von 1950 bis 2010 als Indikator für die Einbindung in globale Warenketten dar.

Um die Entwicklung der Welthandelsanteile beurteilen zu können, wird auf der rechten Achse der Anteil der Ländergruppen an der Weltbevölkerung abgebildet. Die *developing economies* zeigen eine U-förmige Performance: Während der Welthandelsanteil in den ersten beiden Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg von ca. 30% auf unter 20% sank, erfolgte seitdem ein neuerlicher Anstieg auf über 40%. Der „Höcker“ in der Mitte der U-förmigen Kurve ist vor allem eine Folge der Ölpreisschocks. Im langfristigen Trend kann eine Bedeutungszunahme der Entwicklungsländer auf den Weltmärkten festgestellt werden. Rechnet man aber China aus dieser Datenreihe heraus, bleibt der U-förmige Verlauf erhalten. Beim Vergleich von Anfangs- und Endzeitpunkt der Zeitreihe zeigt sich, dass die Entwicklungsländer ohne China keine Marktanteile gewinnen konnten. Diese haben erst kürzlich wieder das Niveau von 1948 erreicht. Das Ergebnis zeigt also die überragende Bedeutung Chinas bei der Analyse globaler Warenketten („China-Faktor“).

Die ungleiche Integration in die Weltwirtschaft wird besonders deutlich, wenn man die Entwicklung des Welthandelsanteils der *least developed countries* (LDCs) betrachtet. Bei dieser Ländergruppe zeigt sich eine relative Desintegration im Vergleich zu anderen, d.h. eine abnehmende Bedeutung für den Welthandel in den letzten Jahrzehnten bei gleichzeitig zunehmendem Anteil an der Weltbevölkerung von ca. 8% (1950) auf etwa 12% im Jahr 2010. Aber selbst wenn einzelne Branchen in den LDCs in globale Warenketten integriert werden, ist der Erfolg nach bisherigen Untersuchungen eher bescheiden. Die UNCTAD hat 24 Warenketten, die für die betreffenden Länder eine wichtige Quelle für Deviseneinkommen durch Export darstellen, im Zeitraum von 2000 bis 2005 hinsichtlich der Frage untersucht, inwieweit den Unternehmen in den LDCs in diesen Jahren ein Upgrading gelungen ist. Die Ergebnisse zeigen, dass dies nur in sieben Branchen der Fall war. In zwölf Fällen hat sogar ein Downgrading stattgefunden (UNCTAD 2007).

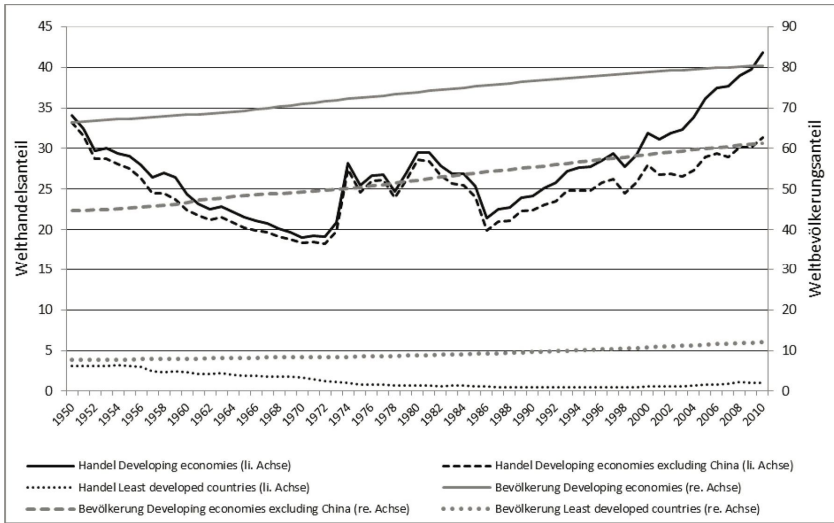
Lässt die Differenzierung nach aggregierten Ländergruppen bereits starke Unterschiede erkennen, so ist zu beachten, dass auf nationaler und subnationaler Ebene die ungleiche ökonomische Integration noch stärker ausgeprägt ist.

---

<sup>2</sup> Eine Definition der verwendeten Begriffe, wie *developing countries*, *least developed countries* oder *transnationale Unternehmen*, findet sich auf die Homepages der Datenanbieter (z.B. <http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/profile/>). Für die hier vorgelegte Untersuchung reicht ein intuitives Verständnis der zumeist ohnehin selbsterklärenden Begriffe aus.



**Abbildung 4: Der „China-Faktor“ und relative Desintegration von Entwicklungsländern: Marktanteile am Welthandel und Anteil an der Weltbevölkerung 1950–2010**



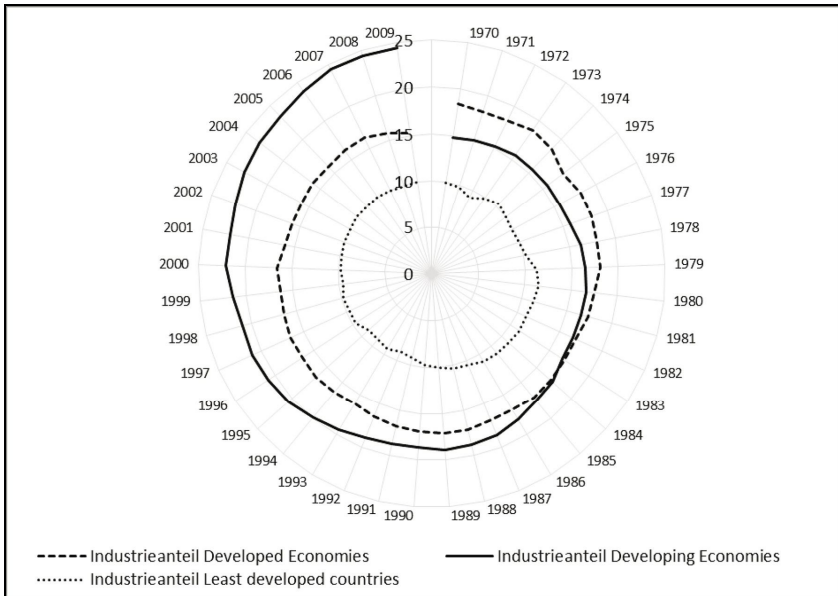
Daten: UNCTADSTAT

Unabhängig davon, wie man die Einbindung von peripheren Zonen in globale Güterketten bewertet, stellt sich unter den aktuellen Bedingungen von komplexen, meist von Unternehmen aus OECD-Staaten gesteuerten Warenketten die Frage nach den Möglichkeiten industriegetriebener Akkumulation unter einem neuen Vorzeichen: „In der Textil- und Bekleidungsindustrie wie in der Elektronik und in anderen Sektoren ist die Zugehörigkeit zu einem IPN [international production network] entscheidend für Exporterfolg und Qualitätsfortschritt. Unternehmen, die nicht Teil eines solchen Netzwerks sind dürften wenig Erfolg haben, auch wenn sie gemessen an den Kosten ähnlich effizient sind wie Netzwerkfirmen. (...) Die Präsenz auf Märkten von OECD-Staaten wird in dem Maße erschwert in dem Länder noch nicht industrialisiert sind.“ (Pack, Saggi 2006:33).

Abbildung 5 zeigt die Entwicklung des Industrieanteils an der Wertschöpfung für *developed*, *developing* und *least developed countries* von 1970 bis 2009. Dabei treten drei säkulare Trends deutlich hervor: Erstens nahm in den Entwicklungsländern der Industrieanteil zu. Dies kann sowohl als Voraussetzung wie auch als Folge globaler Warenketten interpretiert werden. Zweitens zeigt sich in den *developed economies* spiegelbildlich ein Deindustrialisierungsprozess. Dieser ist jedoch nur zum Teil eine Folge der Verlagerung industrieller Produktion in Entwicklungsländer. Produktivitätsfortschritte und eine relativ geringere Einkommenselastizität im Vergleich zu Dienstleistungen spielen hier eine entscheidende Rolle. In der Mitte der

1980er Jahre überholten die *developing economies* die *developed economies* hinsichtlich des Industrieanteils; im Jahr 2009 betrug die Differenz ca. 10 Prozentpunkte. Drittens, und die bisherige Argumentation bestätigend, stagnieren die *least developed countries* in ihrem Industrialisierungsprozess. Der Anteil der Industrie an der Wertschöpfung liegt dort konstant bei etwa 10%. Damit fehlen grundlegende Voraussetzungen für die Integration in globale Warenketten. Nachdem der Großteil des internationalen Handels mit industriellen Produkten erfolgt, ist der Rückgang des Welthandelsanteils eine logische Folge fehlender industrieller Kapazitäten. Offenbar konnte diese Entwicklung auch nicht durch den Export natürlicher Ressourcen kompensiert werden.

**Abbildung 5: Industrieanteil an der Wertschöpfung in *developed*, *developing* und *least developed countries*, 1970–2009**



Daten: UNCTADSTAT

*Tabelle 1* differenziert die Entwicklung des Industrialisierungsprozesses sowie der Exporte in zeitlicher und räumlicher Hinsicht. Dabei werden jeweils die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten der letzten Jahrzehnte dargestellt, wobei negative Wachstumsraten grau unterlegt sind. Es besteht dabei ein positiver Zusammenhang zwischen Industrie- und Exportwachstum.

**Tabelle 1: Jährliche durchschnittliche Wachstumsrate des Anteils der Industrie an der Wertschöpfung sowie der Exporte (Waren und Dienstleistungen, real in Preisen und Wechselkursen von 2005)**

	Developing economies		Least developed countries		Developing economies Asia		Developing economies America		Developing economies Africa	
	In-dus-trie	Ex-por-te	In-dus-trie	Ex-por-te	In-dus-trie	Ex-por-te	In-dus-trie	Ex-por-te	In-dus-trie	Ex-por-te
1970-1980	1,20	6,77	1,49	2,25	2,41	7,99	0,08	6,01	1,03	3,78
1980-1990	1,16	3,25	-1,68	2,47	2,78	3,22	-0,68	4,70	0,45	1,80
1990-2000	1,68	8,49	0,01	7,58	2,26	9,53	-0,02	7,81	-0,27	3,90
2000-2009	1,15	6,64	0,30	7,39	1,49	7,66	-1,03	3,17	-1,74	4,36

Daten: UNCTADSTAT, eig. Berechnungen (negative Wachstumsraten grau unterlegt).

Betrachtet man die zeitliche Dimension, so wird deutlich, dass das Jahrzehnt von 1980 bis 1990 eine Periode abgeschwächter Industrialisierung und Weltmarktintegration darstellt. In den *least developed countries* und den amerikanischen Entwicklungsländern kam es zu einer Abnahme der Industrie an der Wertschöpfung um durchschnittlich 1,68% bzw. 0,68% pro Jahr. Umso stärker fällt der Kontrast mit den asiatischen Entwicklungsländern auf: Diese erlebten in derselben Phase das höchste Wachstum der Industrie an der Wertschöpfung. Der Vergleich der Industrialisierungsperformance von Asien, Afrika und Amerika lässt die Unterschiede abermals deutlich hervortreten: Während Asien über alle Jahrzehnte hinweg ein positives Wachstum verzeichnete, schrumpft der Industriesektor an der Wertschöpfung in den amerikanischen Entwicklungsstaaten seit den 1980er Jahren und in Afrika seit den 1990er Jahren. In beiden Fällen kam es zur Beschleunigung dieses negativen Trends im letzten Jahrzehnt. Es zeigt sich demnach, dass das positive Wachstum industrieller Kapazitäten in den Entwicklungsländern insgesamt von den asiatischen Volkswirtschaften getragen wird. Deren positive Entwicklung überkompensiert den negativen Trend in Afrika und Amerika. Die Periode der Expansion globaler Warenketten ist also, entgegen landläufigen Erwartungen, eher mit einer Deindustrialisierung verbunden – jedenfalls in den afrikanischen und amerikanischen Entwicklungsländern. Eine Folge dieses problematischen Trends in Afrika und Amerika ist eine teilweise positive Neubewertung industriepolitischer Interventionen durch die Weltbank, die bislang entsprechend dem neoliberalen wirtschaftspolitischen Leitbild des Washington Konsens diesbezüglich eine ablehnende Haltung ein-

nahm (Lin/Monga 2010). Im Gegensatz zum Industriewachstum gab es kein Jahrzehnt mit negativem Exportwachstum. Dieses erreichte im Jahrzehnt zwischen 1990 und 2000 sogar seinen Höchststand.

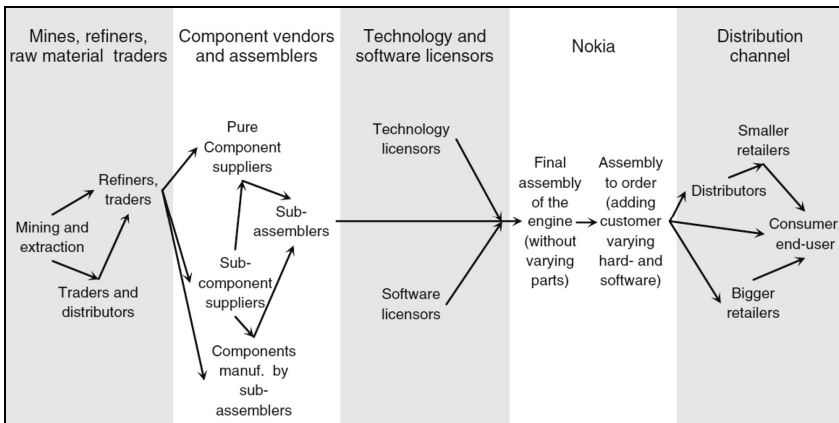
## Die Mikroökonomie von Warenketten in Fallbeispielen

Nachdem im vorangehenden Abschnitt eine Makroperspektive zur Analyse von Warenketten eingenommen wurde, soll nun anhand von zwei Fallbeispielen ein mikroökonomischer Einblick in die Mechanismen, Vorteile und Nachteile einer Integration in globale Warenketten gegeben werden. Als erstes wird das Produktions- und Handelsnetzwerk eines Mobiltelefons der finnischen Firma Nokia nachgezeichnet. Die Elektronikindustrie ist eine jener Industrien, die am stärksten von der Existenz globaler Warenketten, u.a. aufgrund einer hochgradigen Modularisierung und Standardisierung der Komponenten, gekennzeichnet ist. Im Mittelpunkt steht die Schaffung und Aneignung des Werts entlang der Warenkette. Eine regionale Perspektive dominiert im zweiten Fallbeispiel, das die Entwicklung der brasilianischen Schuhindustrie und deren Position in globalen Warenketten in den letzten fünf Jahrzehnten skizziert und entwicklungspolitisch bewertet.

### Die Geographie der Wertschöpfung: Beispiel Nokia Smartphone

Die folgenden Ausführungen basieren auf einer aktuellen Studie von Ali-Yrkkö et al. (2011). Im Mittelpunkt steht dabei die Warenkette des Smartphones N95 von Nokia.

**Abbildung 6: Stilisierte Warenkette des Nokia Smartphones N95**



Quelle: Ali-Yrkkö et al. 2011:4.

Das Mobiltelefon wurde 2006 präsentiert und war für Nokia ein kommerzieller Erfolg, mehr als 10 Millionen Stück wurden weltweit verkauft. Die Komplexität des Produkts ist beachtlich: Es besteht aus etwa 600 Einzelteilen und entsprechend schwierig gestaltet sich die Rekonstruktion der Warenkette, die in stilisierter Form in Abbildung 6 dar-

gestellt ist. Die geographische Lokalisierung der einzelnen Produktionsschritte ist ebenfalls komplex, wobei wesentliche Teile der Produktion und des Zusammenbaus in Asien stattfinden. Die durchaus generalisierbaren Ergebnisse der Warenkette des Smartphones N95 zeigen, dass die Verlagerung ökonomischer Aktivitäten in Entwicklungsländer mit einer nach wie vor hohen Konzentration der Wertschöpfung in den reichen Staaten der Welt einhergeht. Während aber die räumliche Dispersion in den Handelsstatistiken eindrucksvoll zum Ausdruck kommt und entsprechende mediale Aufmerksamkeit erfährt, bleibt die Geographie der Wertschöpfung, d.h. die Schaffung und Aneignung des Werts, weitgehend unbekannt.

*Tabelle 2* zeigt die Aufteilung der Wertschöpfung nach Regionen für zwei unterschiedliche Organisationsformen der Warenkette. In der zweiten Zeile von *Tabelle 2* wird der Fall dargestellt, dass der Zusammenbau des Mobiltelefons in Finnland und der Verkauf in Deutschland erfolgen. In Zeile drei wird das Gerät in China montiert und in den USA auf den Markt gebracht. In beiden Fällen bleibt Europa aber jene Region, in der mit Abstand der höchste Wert innerhalb der Warenkette aneignet wird. Asien, der wichtigste Produzent von Zulieferteilen, erhält lediglich 13 bzw. 16% der gesamten Wertschöpfung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Beschäftigungseffekte eine durchaus andere regionale Verteilung aufweisen können.

**Tabelle 2: Wertschöpfung nach Regionen (in Prozent)**

	<b>Finnland</b>	<b>EU-27 (ohne Finnland)</b>	<b>Asien</b>	<b>Nordamerika</b>	<b>Rest der Welt</b>
Zusammenbau in Finnland, Konsum in Deutschland	41%	27%	13%	14%	5%
Zusammenbau in China, Konsum in den USA	39%	12%	16%	28%	5%

Daten: Ali-Yrkkö et al. 2011

Die Aufteilung der Wertschöpfung nach wesentlichen Akteuren bzw. Aktivitäten stellt *Tabelle 3* dar.

Drei Befunde stechen hervor: *Erstens* ist der hohe Wert, den sich das Leitunternehmen Nokia aneignen kann, erstaunlich, bedenkt man den hohen Internationalisierungsgrad der Warenkette in der Elektronikindustrie. *Zweitens* ist auch der Anteil des Einzelhandels an der Wertschöpfung mit 11% beträchtlich. *Drittens* kommt dem Zusammenbau der Einzelkomponenten nur ein sehr geringer Wertschöpfungsanteil zu. Lediglich zwei Prozent der Wertschöpfung sind für das „Made in...“ verantwortlich und verzerren damit die Wahrnehmung über die eigentlich relevanten Werteflüsse in globalen Warenketten.

<b>Tabelle 3: Wer bekommt wie viel vom Verkaufspreis? (Anteile in Prozent)*</b>	
<b>Akteur/Aktivität</b>	<b>Anteil</b>
Leitunternehmen Nokia	49%
Lieferanten physischer Komponenten	33%
Einzelhandel	11%
Montageunternehmen	2%

Daten: Ali-Yrkkö et al. 2011.

\* Die Angaben addieren sich nicht auf 100%; kleinere Inputs wurden in dieser Darstellung nicht berücksichtigt. Die relative Verteilung verändert sich dadurch nicht.

Dass sich Nokia und die EU-Länder trotz ihres geringen Produktionsanteils so viel Wert aneignen können, hat einen einfachen Grund: Dort sind Forschung, Entwicklung, Design, Marketing und Management konzentriert. Aufgrund unterschiedlicher Ursachen – etwa intellektuelle Eigentumsrechte und schwierige Replizierbarkeit – erbringen diese Aktivitäten ökonomische Renten und damit hohe Wertschöpfungseffekte (Ali-Yrkkö et al. 2011).

### Die Grenzen der Aufwertung am Beispiel der brasilianischen Schuhindustrie im Vale do Sinos

Die Schuhindustrie ist ein wichtiger Teil des brasilianischen industriellen Sektors. Wie viele andere Industrien tendierte auch sie zur räumlichen Konzentration (Cluster). Der bedeutsamste Cluster der brasilianischen Schuhindustrie ist im Vale do Sinos in Rio Grande do Sul angesiedelt. In diesem Bundesstaat arbeiteten 2005 ca. 127.000 Personen in der Schuhindustrie (Costa 2010).

Die Entwicklung der Schuhindustrie im Vale do Sinos lässt sich vereinfacht in zwei Perioden einteilen: Bis in die 1960er Jahre dominierte die Produktion für den nationalen Markt. Die Unternehmensstruktur war geprägt von kleineren Unternehmen. Begünstigt durch die Verlagerung der Schuhproduktion aus den Industrieländern in Niedriglohnländer kam es ab den 1970er Jahren zur starken Zunahme der Produktion für den Export, insbesondere in die USA. Dabei traten vor allem US-amerikanische Unternehmen als Käufer für brasilianische Schuhe in großen Stückzahlen auf. Um 1990 gingen etwa zwei Drittel der brasilianischen Schuhexporte in die USA (Tabelle 4). Die Nachfrage aus den USA nach großen Mengen standardisierter Schuhe führte zum Wachstum der Unternehmensgrößen in der brasilianischen Schuhindustrie, und es entstanden große, fordistisch organisierte Schuhfabriken.

Die Integration in eine globale Warenkette eröffnete den brasilianischen Schuhproduzenten eine Reihe von Vorteilen: Erstens erlangten sie Zugang zum kaufkräftigen US-amerikanischen Konsumgütermarkt. Damit konnten die Unternehmen expandieren und die typischerweise mit einer fordistischen produktionsweise verbundenen Vorteile realisieren. Mit Hilfe der US-amerikanischen Importeure wurden sowohl die Produktionsprozesse als auch die Produktqualität

deutlich verbessert („product upgrading“, „process upgrading“). Allerdings erfolgte die Integration der brasilianischen Schuhindustrie in die globale Warenkette in einer untergeordneten Art und Weise. Die Hersteller waren bzw. sind mehr oder weniger von den Vorgaben US-amerikanischer Käuferunternehmen hinsichtlich Preisen, Design, etc. abhängig. Solche Warenketten mit asymmetrischen Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen werden nach Humphrey und Schmitz (2002) als „quasi-hierarchical chains“ bezeichnet. Eine solche Organisationsform ist gerade in developing countries häufig anzutreffen. Auch die Funktion der brasilianischen Schuhproduzenten in der Warenkette blieb auf die Herstellung hochqualitativer Schuhe zu kompetitiven Preisen auf Basis externer Vorgaben beschränkt.

**Tabelle 4: Die drei größten Schuhimporteure in die USA**

	1990		1995		2000		2005	
	Paare in Mio.	Importe in %	Paare in Mio.	Importe in %	Paare in Mio.	Importe in %	Paare in Mio.	Importe in %
China	395	35,3	949	67,4	1368	77,5	1772	83,5
Brasilien*	103 (143)	9,2	97 (138)	6,9	98 (163)	5,6	98 (189)	4,7
Indonesien	33	6,6	93	6,6	76	4,3	46	2,2

Daten: Costa 2010. \* In Klammern: Gesamtschuhexport Brasiliens

Dieses Produktionsmodell war zunächst sehr erfolgreich. Allerdings kam es ab den 1990er Jahren zu massiven Marktverlusten in den USA zugunsten chinesischer Schuhproduzenten. Deren Lohnkosten sind signifikant niedriger als jene in Brasilien. *Tabelle 4* zeigt die Entwicklung der US-Schuhimporte für die wichtigsten Importeure von 1990 bis 2005. Während China seinen Marktanteil an den Importen von 35,3% auf 83,5% ausweiten konnte, ging jener von Brasilien von knapp 10% auf unter 5% zurück. Die neue Niedriglohnkonkurrenz sowie Phasen der Währungsaufwertung führten zu teils starken Beschäftigungsverlusten in der brasilianischen Schuhindustrie.

Damit wurde aber auch die untergeordnete Eingliederung in die globale Warenkette zum Problem für die brasilianischen Unternehmen. Um nicht der chinesischen Konkurrenz ausgeliefert zu sein, müsste die Schuhindustrie andere, höherwertige Produkte herstellen, also einen weiteren Upgradingprozess durchlaufen. Dies würde aber die Übernahme von neuen Funktionen in der Warenkette, wie etwa Design oder Marketing, notwendig machen („functional upgrading“). Genau diese Funktionen sind aber Kern der Geschäftstätigkeit der amerikanischen Käuferunternehmen. Tatsächlich haben die größten Exporteure des Schuh-Clusters im Vale do Sinos mit Verweis auf die Gefahr von

Konflikten und Auftragsverlusten von US-amerikanischen Unternehmen auf die Ausweitung höherwertiger Aktivitäten verzichtet. Im Gegensatz dazu konnten Schuhproduzenten, die für den nationalen und lateinamerikanischen Markt produzieren, genau in diesen hochwertigen Aktivitäten Kompetenzen aufbauen. Humphrey und Schmitz (2002:1024) kommen demnach zu einem ambivalenten Befund, was die Vorteile einer Integration von Unternehmen in Entwicklungsländern in globale, quasi-hierarchische Warenketten anlangt: „Einerseits werden Integration und die rasche Verbesserung von Produkt- und Prozessqualitäten erleichtert. Unternehmen aus Entwicklungsländern erreichen Märkte, in die sie anders kaum eindringen könnten. Andererseits aber werden sie in Beziehungen eingebunden, die einen Übergang zu werthaltigeren Funktionen verhindern und sie von wenigen mächtigen Kunden abhängig machen, In einigen Fällen verhin-dert die Bindung an große Käufer eine Diversifizierung der Abnehmer.“

Diese bereits etwa zehn Jahre alte Studie von Humphrey und Schmitz (2002) wurde in ihren Ergebnissen jüngst von Costa (2010) bestätigt. Demnach verfolgen die brasilianischen Schuhproduzenten im Vale do Sinos weiterhin eine vor allem kostenorientierte Wettbewerbsstrategie und haben – als logische Konsequenz daraus – begonnen, Teile der Schuhproduktion nach China zu verlagern. Auch die lokalen Arbeitsverhältnisse haben sich verschlechtert. Der Anteil von Niedrig-lohnempfängern in der brasilianischen Schuhindustrie hat zugenommen.

## **Einschätzung und Fazit**

Sowohl der Weltsystemansatz als auch die Güterkettenforschung lassen den methodologischen Nationalismus hinter sich, der die meisten sozialwissen-schaftlichen Theorien, auch jene marxistischer Provenienz, kennzeichnet. Warenketten durchschneiden nationale Grenzen und konzentrieren sich in subna-tionalen Regionen. Untersuchungen sind deshalb in unterschiedlichen Maß-stäben durchzuführen. Die historischen, sozialen und wirtschaftlichen Fakto-ren, die zu einer bestimmten Stellung eines Landes im System der globalen Arbeitsteilung geführt haben, lassen sich mit Blick auf Nationalstaaten oder Einzelgesellschaften kaum sinnvoll erklären. Die erlangte Position wird von beiden Denkschulen mit wirtschaftlichen und politischen Faktoren erklärt. Beim Güterkettenansatz sind es primär die vermachteten institutionellen Rahmenbedingen, die auf die Verteilung der Wertschöpfung innerhalb von Warenketten einwirken. Dazu gehören politisch gesetzte Rahmenbedingungen ebenso wie Unternehmermacht und private Selbstregulierung. Im Weltsy-temansatz sind es die starken Staaten und die in den Zentren beheimateten Unternehmen, die Druck auf die schwachen Staaten ausüben können. Wirt-schaftliche Polarisierung und Polarisierung im Staatensystem sind zwei Seiten derselben Medaille. In beiden Ansätzen kommt dem räumlichen Aspekt des Akkumulationsprozesses und der damit verknüpften ungleichen Aneignung von Wert eine entscheidende Bedeutung zu.

In ihren wissenschaftlichen Grundannahmen unterscheiden sie sich allerdings. Bei Wallerstein bildet die Polarisierung zwischen Zentren und Peripherien ein



universalistisches Merkmal des kapitalistischen Weltsystems. Immer beutet die stärkere Region die schwächere aus, das gilt auch für die Beziehung zwischen Semiperipherie und Peripherie. Den Akteuren werden nur eingeschränkte Handlungsmöglichkeiten zugebilligt: Ein Aufstieg ist nur einigen wenigen Staaten im Weltsystem möglich. Entwicklung der einen geht auf Kosten der anderen. Die Güterkettenforschung im Anschluss an Gereffi teilt diese statische räumliche Differenzierung nicht. Sie ist kein Erklärungsentwurf für ungleiche Entwicklung, sondern ein theoretisch geleitetes Forschungsprogramm für empirische Projekte jenseits von Nullsummenspielen. Sie umgeht damit ein Problem, das allen großen Ordnungsvorschlägen anhaftet: das schwierige Verhältnis von Mikro- und Makro-Ebene.

Die Hauptrolle in Warenketten spielen in der Güterkettenforschung auch weniger die „beherrschenden und beherrschten Staaten“, sondern die Unternehmen. Sie sind es, die sich das Staatensystem und seine unterschiedlichen Regulierungen zu Nutze machen, um verschiedenen Orten unterschiedliche Funktionen zuzuweisen. Wenngleich die Empirie über fehlende Aufholprozesse von *least developed countries* Wallerstein Recht zu geben scheint: Die globalen Verflechtungen im modernen Kapitalismus können nicht in die schematische Struktur von Zentrum, Semiperipherie und Peripherie gepresst werden. Auch aktuelle, weltsystemisch inspirierte Beiträge weisen darauf hin, dass die Aufwertung und die Abwertung von Menschen und Orten als ständiger Prozess in der Organisation von Warenketten zu begreifen sind.

Bei allen Defiziten und Unterschieden gilt: Die Forschung zu Warenketten macht Güterproduktion und Produktionsorganisation, Arbeitsformen und die Lebensbedingungen der Menschen an den verschiedenen Orten sichtbar und bezieht sie aufeinander. Dass wir die Welt so sehen können, verdanken wir dieser Forschungsperspektive. Sie macht die wechselhafte Geographie globaler Wertschöpfung sichtbar und fügt der Ungleichheit, aber auch den Entwicklungschancen eine räumliche Dimension hinzu. Der so entstandene Raum kann mit einer Fülle empirischer Arbeiten gefüllt werden.

## 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 (Online first).
- Costa, Achyles Barcelos da (2010): The footwear industry in Vale do Sinos (Brazil): competitive adjustment in a labour-intensive sector. In: *CEPAL Review*, 101, 157-172.
- Fischer, Karin/Parnreiter, Christof (2007): Globale Güterketten und Produktionsnetzwerke – ein nicht staatszentrierter Ansatz für die Entwicklungsökonomie. In: Becker, Joachim/Imhof, Karen/Jäger, Johannes/Staritz, Cornelia (Hg.): *Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat*. Wien: Mandelbaum, 106-122.
- Gereffi, Gary (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains: how

- U.S. retailers shape overseas production networks. In: Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel (ed.): *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger: 95-122.
- Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel (ed., 1994): *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger.
- Gereffi, Gary/Humphrey, John/Sturgeon, Timothy (2005): The governance of global value chains. In: *Review of International Political Economy*, 12, 1, 78-104.
- Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel/Korzeniewicz, Roberto P. (1994): Introduction: Global Commodity Chains. In: Gereffi, Gary/Korzeniewicz, Miguel (eds.): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger, 1-14.
- Gibbon, Peter/Ponte, Stefano (2005): *Trading down: Africa, value chains and the global economy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Hopkins, Terence K./Wallerstein, Immanuel (1977): Patterns of development of the modern world-system. In: *Review*, 1, 2, 111-145.
- Hopkins, Terence K./Wallerstein, Immanuel (1986): Commodity chains in the world-economy prior to 1800. In: *Review*, X, 1, 157-170.
- Humphrey, John/Schmitz, Hubert (2002): How does upgrading in global value chains affect upgrading in industrial clusters? In: *Regional Studies*, 36, 1017-1027.
- Komlosy, Andrea (2010): Weltmarkttextilien. Globale Güterketten im historischen Wandel. In: Fischer, Karin/Reiner, Christian/Staritz, Cornelia (Hg.): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung (= Reihe Historische Sozialkunde/Internationale Entwicklung Band 29)*. Wien: Promedia, 76-97.
- Lanz, Rainer/Miroudot, Sebastien (2011): Intra-firm trade. Patterns, determinants and policy implications. OECD Trade Policy Working Papers, No 114. Paris: OECD.
- Lin, Justin/Monga, Celestin (2010): Growth identification and facilitation. The role of the state in the dynamics of structural change. World Bank Policy Research Working Paper, No 5313. Washington, D.C.: World Bank.
- OECD (2007): Moving up the (global) value chain. Policy Brief. [www.oecd.org/dataoecd/45/56/38979795.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/45/56/38979795.pdf), 15.1.2012.
- Pack, Howard/Saggi, Kamal (2006): The case for industrial policy: a critical review. World Bank Policy Research Working Paper Series, No 3839. Washington, D.C.: World Bank.
- UNCTAD (2007): The Least Developed Countries Report 2007. [www.unctad.org/en/docs/ldc2007\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ldc2007_en.pdf), 15.1.2012.
- UNCTAD (2011): World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development. [www.unctad-docs.org/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf](http://www.unctad-docs.org/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf), 15.1.2012.
- Wallerstein, Immanuel (1984): *Der historische Kapitalismus*. Berlin: Argument.