

Werk

Titel: Arbeit und Werttransfer im Kapitalismus Vielfalt der Erscheinungsformen und Opera...

Autor: Komlosy, Andrea

Ort: Duisburg ; Essen

Jahr: 2012

PURL: https://resolver.sub.uni-goettingen.de/purl?636201856_0009 | LOG_0011

Kontakt/Contact

Digizeitschriften e.V.
SUB Göttingen
Platz der Göttinger Sieben 1
37073 Göttingen

✉ info@digizeitschriften.de

Andrea Komlosy

Arbeit und Werttransfer im Kapitalismus Vielfalt der Erscheinungsformen und Operationalisierung

Marcel van der Linden trägt mit seinen Arbeiten seit vielen Jahren dazu bei, die Vielfalt von ArbeiterInnenexistenzen, von Arbeits- und Ausbeutungsformen, ArbeiterInnenprotest-, Widerstands- und Organisationsformen herauszuarbeiten: Gestützt auf ein gespanntes Netz von Kontakten und Vorarbeiten nimmt er dabei tendenziell die ganze Welt in den Blick. Der weltregionale Vergleich verbindet sich mit dem Interesse für Zäsuren, Konjunkturen und Wendepunkte, einschließlich der Ungleichzeitigkeiten, die sich aus der ungleichen Rolle der Weltregionen in der überregionalen Arbeitsteilung für Arbeit, Beschäftigung und soziale Sicherheit ergeben.¹ Meine eigenen Forschungen über globale Arbeitsverhältnisse wurden durch van der Lindens Beiträge maßgeblich inspiriert und können auf diesen aufbauen. Mit dem vorliegenden Beitrag zu Marcells sechzigstem Geburtstag möchte ich das Konzept des Werttransfers – verstanden als Sammelbegriff für Werte, die sich ein Unternehmer (Kapitalist) durch Zugriff auf Arbeitserträge anderer Personen anzueignen vermag – zuerst einer systematischen theoretischen Zusammenschau unterziehen, bevor ich anschließend Überlegungen zu seiner Operationalisierung durch empirische historisch-sozialwissenschaftliche Forschungen anstelle. Diese Überlegungen haben insofern auch eine politische Dimension, als sich aus der Breite der Arbeits- und Ausbeutungsformen im Kapitalismus auch

¹ In *Workers of the World*, Leiden / Boston 2008, führt van der Linden viele theoretische und empirische Vorarbeiten zu einem Gesamttabelleau zusammen.

Schlussfolgerungen darüber anstellen lassen, wo Widerstand ansetzen und worauf Alternativen fokussieren können und sollen.

Die Aneignung fremder Arbeitserträge wird hier nicht auf das Lohnarbeitsverhältnis und den aus diesem lukrierten Mehrwert alleine bezogen, sondern es werden sämtliche Arbeitsverhältnisse betrachtet, aus denen Werte von einem Unternehmer akkumuliert werden. Werttransfer findet nicht nur durch direkten und indirekten Zugriff auf Arbeitsleistungen statt, sondern kann auch aus anderen Vorteilen herrühren, die sich aus Unterschieden bei Preisen und Produktivität ergeben, aber auch aus Unterschieden in der Kapazität, Märkte zu beherrschen, zu monopolisieren und zu regulieren. Diese Transfers werden hier nur insofern in die Überlegungen einbezogen, als sie in Arbeitsverhältnisse hineinspielen.

Vorauszuschicken ist, dass ich auf grundlegende Kategorien von Marx und MarxistInnen zurückgreife, selbst allerdings nicht im Rahmen des Marxismus argumentiere. Im Marxismus bin ich zudem keineswegs so sattelfest wie Marcel van der Linden und aufgrund meiner Sozialisation in der bürgerlich-akademischen Geschichtswissenschaft sowie der grün-alternativen Bewegung der 1970er und 1980er Jahre nicht in der Lage, dem komplexen Gesamtwerk von Marx gerecht zu werden, geschweige denn, es zu kritisieren. Meine systematischen Überlegungen gehen von historisch-empirischen und nicht von theoretischen Fragestellungen aus. Dabei suche ich nach geeigneten Analysemodellen, wobei ich unterschiedliche, einander teilweise gegenseitig nicht zur Kenntnis nehmende beziehungsweise anerkennende theoretische Erklärungsansätze und Modelle ohne weltanschauliche Berührungängste zusammenführe.

Welche Arbeitsverhältnisse erlauben einem Kapitaleigner die Aneignung von Werten?

Werttransfer	
<i>Mehrwert</i> • aus freier Lohnarbeit • aus erzwungener (unfreier) Lohnarbeit Realisierung durch Beschäftigung eines Lohnarbeiters (frei oder unfrei)	<i>Mehrprodukt/Rente</i> • Ergebnis personaler Abhängigkeit (Untertänigkeit) vom Obereigentümer • Entgelt für Nutzung von Land, Immobilien und Rechten (deren Eigentumstitel vielfach auf feudaler Zuteilung beruhen) Realisierung durch Bezug von Renten in Form von Arbeitsleistung, Produkt- oder Geldabgaben Bei Entgelten für die Nutzung von Kapital (Zinsen) besteht kein unmittelbarer Zusammenhang mit Arbeitsverhältnissen.
Transferwert aus unbezahlter Arbeit	
Realisierung durch • familiäre Kombination bezahlter, unterbezahlter und unbezahlter Arbeitsverhältnisse • Kombination unterschiedlicher Arbeitsverhältnisse und Renteneinkünfte im Rahmen von Güterketten	

Die klassische Herangehensweise von MarxistInnen, Aneignung von durch Arbeit (anderer Menschen) geschaffener Werte durch einen Kapitaleigner zu fassen, fokussiert auf den Mehrwert, den der Kapitalist lukriert, weil seine Ausgaben für den Arbeitslohn geringer sind als der Wert, den der Beschäftigte durch seine Arbeit als Lohnarbeiter schöpft. Dass Marx bei der Realisierung des Mehrwerts zwischen absolutem und relativem Mehrwert unterschied,

präzisiert das Konzept, ändert aber nichts daran, dass es ausschließlich LohnarbeiterInnen sind, die als Quelle von Mehrwertschöpfung in Betracht gezogen werden.

Freie Lohnarbeit gilt als das bestimmende Arbeitsverhältnis im entwickelten Kapitalismus. Marx und MarxistInnen waren beziehungsweise sind sich selbstverständlich bewusst, dass es daneben auch andere Arbeitsverhältnisse gibt, wie bäuerliche Subsistenzwirtschaft, Haus- und Familienarbeit, einfache Warenproduktion kleiner Selbständiger in der Landwirtschaft, im Gewerbe und im Dienstleistungssektor sowie diverse Formen prekärer Erwerbssicherung durch Saison- und Gelegenheitsarbeit. Diese Arbeitsverhältnisse wurden jedoch als Relikte angesehen, die mit der vollständigen Durchkapitalisierung der Verhältnisse immer weniger und schließlich verschwinden würden.² Dass dies nicht der Fall war, dass diese Verhältnisse heutzutage in den entwickelten Staaten, wo sie im 19. und 20. Jahrhundert tendenziell im Rückgang waren, sogar wieder an Bedeutung zunehmen, hat den Monopolanspruch der klassischen Wert- und Mehrwerttheorie bei der Bestimmung von Ausbeutung durch kapitalistische Arbeitsverhältnisse in Frage gestellt.³ In der globalen Peripherie waren solche Verhältnisse ohnedies immer in der Überzahl; ihre Dominanz war mit dafür Ausschlag gebend, dass diese Regionen auch von MarxistInnen als rückständig, (noch) nicht im eigentlichen Sinn im Kapitalismus angekommen betrachtet wurden.

Die Zunahme von Arbeitsverhältnissen, die nicht der klassischen sozial und arbeitsrechtlich gesicherten Lohnarbeit entsprachen, hat

² Einzig Renteneinkünfte aus Erträgen aus Kapital, Grundeigentum und Immobilien wurden als konstitutive wertsichernde und wertbildende Quellen im Kapitalismus anerkannt. Auch diese Einkünfte setzen, damit sie realisiert werden können, häufig Arbeitsleistungen voraus, zum Beispiel durch Abarbeitung von Miete, Pacht oder sonstigen vom Eigentümer vorgestreckten Leistungen (Arbeitsrenten, etwa in Form von Fronarbeit, *indentured labour*, Schuldknechtschaft).

³ Karl Heinz Roth / Marcel van der Linden (Hg.), *Über Marx hinaus. Arbeitsgeschichte und Arbeitsbegriff in der Konfrontation mit den globalen Arbeitsverhältnissen des 21. Jahrhunderts*, Berlin / Hamburg 2009; Christel Neusüß, *Die Kopfgeburten der Arbeiterbewegung, oder: Die Genossin Luxemburg bringt alles durcheinander*, Hamburg / Zürich 1985.

das Interesse für diese anderen Formen der Arbeit geweckt: unbezahlte Subsistenz- und Hausarbeit, unterbezahlte Arbeit unter informierten und prekarierten Bedingungen, Schattenarbeit, Sklaven- und andere Zwangsarbeit. Dabei stellte sich heraus, dass alle diese Arbeitsformen keine Relikte waren, die im Zuge der voranschreitenden Kommodifizierung verschwinden würden, sondern dass es sich ebenso wie bei der Lohnarbeit um bestehende Arbeitsverhältnisse handelt, die unter voranschreitender Kommodifizierung der Arbeits- und Lebensverhältnisse im Kapitalismus eine völlig neue Form und Funktion erhalten:

- Subsistenzarbeit (unbezahlt) in der kleinbäuerlichen Landwirtschaft, beim Hausbau, in der Erzeugung von Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen trägt durch bargeldlose Selbstversorgung dazu bei, dass Menschen trotz niedriger Löhne und Phasen von Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung überleben können.⁴
- Hausarbeit (unbezahlt) kann als eine der Spielarten von Subsistenzarbeit angesehen werden: Während sie in vorkapitalistischen Zeiten neben der Arbeit für den Markt, den Grundherren, einen Unternehmer beziehungsweise Auftraggeber stand und als untrennbarer Bestandteil der Überlebenssicherung galt, wurde die Tätigkeit im Haushalt mit der Ablösung der Erwerbsarbeit vom hauswirtschaftlichen, bäuerlichen und/oder gewerblichen Arbeits- und Lebenszusammenhang nicht mehr als Arbeit, sondern als Eigenschaft angesehen, die der Hausfrau und Mutter qua Geschlecht auf den Leib geschrieben wurde (unbezahlbar).⁵ Wie

⁴ Veronika Bennholdt-Thomsen / Maria Mies, Eine Kuh für Hillary. Die Subsistenzperspektive, München 1997; Claude Meillassoux, „Die wilden Früchte der Frau.“ Über häusliche Produktion und kapitalistische Wirtschaft, Frankfurt am Main 1986; Claudia von Werlhof / Maria Mies / Veronika Bennholdt-Thomsen, Frauen, die letzte Kolonie, Reinbek 1983.

⁵ Gisela Bock / Barbara Duden, Arbeit aus Liebe – Liebe als Arbeit: Zur Entstehung der Hausarbeit im Kapitalismus, in: Frauen und Wissenschaft. Beiträge zur Berliner Sommeruniversität für Frauen 1976, Berlin 1977, S. 118–199; Barbara Duden / Karin Hausen, Gesellschaftliche Arbeit, geschlechtsspezifische Arbeitsteilung, in: Anette Kuhn / Gerhard Schneider (Hg.), Frauen in der Geschichte, Düsseldorf 1979, S. 11–33.

Subsistenzarbeit ermöglicht die unentgeltliche Aufzucht, Versorgung und Pflege in einem Familienhaushalt, der über keine Produktionsmittel zur selbständigen Erzielung von Erwerbseinkommen verfügt, dass Arbeitskräfte für den Einsatz als LohnarbeiterInnen vorbereitet und dabei fürsorglich begleitet werden; nach „Gebrauch“ dient der Familienhaushalt als Auffangbecken für Arbeitslose, Kranke und Alte.

- Ein weites Feld von Arbeitsverhältnissen kann unter dem Oberbegriff der Informalität zusammengefasst werden:⁶ Dort sind einerseits Personen tätig, die am Arbeitsmarkt keine reguläre Anstellung finden konnten und sich als Kleinunternehmer in einer Grauzone der Wirtschaft selbständig machen, in der Löhne gering gehalten sowie die Zahlung von Steuern und Sozialabgaben weitgehend vermieden wird. Andererseits gehören zum informellen Sektor unselbständig Beschäftigte, deren Arbeitsbeziehungsweise Auftraggeber die jeweils herrschenden Gepflogenheiten und Rechte missachten beziehungsweise umgehen, um Lohn- und Sozialkosten einzusparen. Die konkreten zeitlichen und örtlichen Ausprägungen von Informalität und Informalisierung variieren, weil sie sich durch das Abweichen von jeweils vorherrschenden Regulierungen auszeichnen. Gemeinsam ist den Menschen, die unter informellen Bedingungen arbeiten, dass sie nur einen Teil des Einkommens beziehen, das für vergleichbare Tätigkeiten in formell geregelten Arbeitsverhältnissen bezahlt wird. Informelle Arbeit ist also bezahlte Arbeit: Da die Entlohnung (bei Unselbständigen) beziehungsweise das Einkommen (bei Selbständigen) unter den unter formellen Bedingungen üblichen Höhe liegt, kann sie auch als „unterbezahlt“ angesehen werden; um die Unterbezahlung zu kompensieren, sind informell Beschäftigte in besonderem Maße auf Erwerbskombinationen oder auf Kompensationsleistungen aus unbezahlter Arbeit angewiesen.

⁶ Andrea Komlosy / Christof Parnreiter / Irene Stacher / Susan Zimmermann (Hg.), *Unregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft*, Frankfurt am Main / Wien 1997.

- Auch wenn informelle Tätigkeit mitunter Gesetze bricht, kann sie nicht einfach der Sphäre der Illegalität zugerechnet werden; ob Informalität illegalisiert ist, hängt im Wesentlichen von der Arbeitsgesetzgebung sowie der Konsequenz und Durchschlagskraft ab, mit der dieser zur Durchsetzung verholten wird.
- Entlohnte Arbeitsverhältnisse, bei denen Arbeitsgesetze, Registrierungskosten, Steuern und Sozialabgaben umgangen werden, werden häufig auch als „Schwarzarbeit“ oder „Schattenwirtschaft“ bezeichnet. Abgesehen von der statistischen Verzerrung, die das Sozialprodukt durch diese „Schwärzung“ erfährt, sind die Geschädigten der Staat, der um Steuern, und die ArbeiterInnen, die um direkte und indirekte Lohnbestandteile gebracht werden.
- Eine andere Bestimmung von Schattenarbeit (unbezahlt) führte Ivan Illich in die Debatte ein:⁷ Er will darunter jene Tätigkeiten verstanden wissen, die geleistet werden müssen, damit ein Lohnarbeiter in der Industriegesellschaft überhaupt existieren kann. Er meint damit allerdings nicht die Haus- und Subsistenzarbeit, die unentgeltlich Lebensmittel und Versorgung bereit stellt, sondern alle möglichen Aktivitäten, die notwendig sind, um überhaupt Lohnarbeit und Lohn erhalten und mit diesem überleben zu können: das Knüpfen von Beziehungen zu Arbeitgebern und Behörden, das Anstellen bei Geschäften, das Einkaufen und die Bedienung der Konsumartikel, die rollengerechte Zurichtung und Repräsentation in der Gesellschaft – allesamt Zeit beanspruchende Tätigkeiten, die je nachdem, ob sie von gut oder schlecht Verdienenden beziehungsweise ob sie in Mangel- oder in Überflussgesellschaften verrichtet werden, höchst unterschiedliche Ausprägungen annehmen.
- Als Abweichung vom Normalarbeitsverhältnis im Kapitalismus gilt liberalen wie marxistischen AutorInnen häufig auch die Anwendung von außerökonomischem Zwang bei der Rekrutierung und beim Einsatz von Arbeit. Weiter gehende Definitionen von Kapitalismus schließen Arbeit unter Zwang, wie er bei Leibeige-

⁷ Ivan Illich, *Genus*. Zu einer historischen Kritik der Gleichheit, Leck 1983.

nen, Sklaven, Gefangenen, Deportierten, aber auch bei Kinderarbeit oder Zwangsprostitution angewandt wird, als mögliches Arbeitsverhältnis nicht mehr länger aus.

Erzwungene verkaufsorientierte Arbeit kann, auch wenn der Lohn unzureichend ist oder in Form von Naturalverpflegung verabreicht wird, als spezifische Form von Lohnarbeit interpretiert werden, auf die die Kategorie des Mehrwerts anwendbar ist.

Alle anderen oben erwähnten Formen der Arbeit lassen sich mit dem von Marx entwickelten Konzept des Mehrwerts nicht adäquat erfassen. Das Mehrwert-Verhältnis ist lediglich auf den innerhalb der bezahlten Arbeitszeit gerichteten Werttransfer vom Arbeit Leistenden (ArbeiterIn) zur Arbeitsleistung Nehmenden (Unternehmer/Kapitalist, meist irrtümlicher Weise als Arbeitgeber bezeichnet) gerichtet. Die Aneignung des Werts, den SubsistenzarbeiterInnen und Hausfrauen auf unbezahlte Weise schaffen, erfordert eine spezifische analytische Kategorie sowie einen spezifischen Begriff. Der Transfer der von diesen Personen durch unbezahlte Arbeit erbrachte Wert soll hier als Transferwert⁸ bezeichnet werden.

Es soll damit zum Ausdruck gebracht werden, dass die Wertschöpfung nicht im Rahmen des bezahlten Lohnarbeitsverhältnisses erfolgt, sondern in vermittelter Form. Die Vermittlung kann auf zweierlei Arten stattfinden, wobei diese auch gemeinsam auftreten können:

- 1) Realisierung von Transferwert durch familiäre Verbindungen unbezahlter Arbeit mit Lohnarbeit
- 2) Realisierung von Transferwert durch Kombination unterschiedlicher Arbeitsverhältnisse in Form von Güterketten⁹

⁸ In früheren Arbeiten stellte ich dem aus der Lohnarbeit geschöpften „Mehrwert“ den „Werttransfer“ aus un- und unterbezahlten Arbeitsverhältnissen gegenüber; vgl. Andrea Komlosy, *Globalgeschichte. Methoden und Theorien*, Wien u. a. 2011. Nach reiflichen Überlegungen scheint es mir jedoch angebracht, Werttransfer als übergreifenden, Mehrwert und Transferwerte aus unbezahlten Arbeitsverhältnissen einschließenden Begriff zu verwenden.

1) Realisierung von Transferwert durch familiäre Verbindungen unbezahlter Arbeit mit Lohnarbeit

Freie Lohnarbeit kann ohne Verbindung mit Arbeitsformen, in denen Reproduktion und Versorgung bereitgestellt werden, nicht bestehen. Im Prinzip gilt dies auch für unfreie, unter Zwang geleistete Arbeit, selbst wenn der „Lohn“ nur in Form von Verpflegung und Unterkunft verabreicht wird. Erlaubt ein Gutsherr seinen Leibeigenen oder ein Plantagenbesitzer seinen Sklaven die Bewirtschaftung eigener Parzellen zur Selbstversorgung, senkt dies seine Ausgaben. Er partizipiert damit an den außerhalb der „Arbeitszeit“ im Küchengarten oder am Subsistenzacker geschaffenen Werten. Nicht jede Zwangsarbeiterbeschäftigung setzt auf den selbständigen Beitrag der ArbeiterInnen zur Reproduktion: Werden solche Möglichkeiten verweigert und reicht die Versorgung durch den Herren nicht zum Leben, sterben die ArbeiterInnen früher und müssen durch „frischen“ Nachschub ersetzt werden. In diesem Fall wird der Transferwert jenen Haushalten beziehungsweise Gemeinwesen entzogen, aus denen die ZwangsarbeiterInnen (Sklaven) rekrutiert (gekauft oder geraubt) wurden.

Seit den 1880er Jahren wurden in den sich entwickelnden Industrieländern die Arbeitsverhältnisse so gestaltet, dass zum Arbeitslohn indirekte Lohnbestandteile hinzukamen, mit denen der Unternehmer sich an den Kosten für soziale Absicherung beteiligte; immer mehr ArbeiterInnen konnten mit ihrem Lohn über das reine Überleben hinaus Konsumgüter und Dienstleistungen erwerben, sodass ein Teil der im Familienhaushalt unbezahlt geleisteten Sorgearbeit in Form von bezahlten Waren und Dienstleistungen erworben werden konnte. Es sah also tatsächlich so aus, als könne die zunehmende Kommodifizierung unter dem Druck von Gewerkschaften, dem Wunsch der Unternehmer nach Herausbildung einer stabilen Belegschaft sowie im Interesse der Kaufkraftsteigerung die

⁹ Die Wertabschöpfung aus unbezahlter Arbeit kann auch durch deren Verbindung mit Arbeitsrenten und Abgaben erfolgen; diese Verbindung wird hier nicht näher ausgeführt.

Subsistenz- und Hausarbeit auf jenes Minimum an Zuwendung reduzieren, das letztendlich „aus Liebe“ geleistet wurde und daher unbezahlbar war. Der Schein trog: Erstens war selbst in den Industrieländern immer nur ein Teil der ArbeiterInnen davon betroffen. Der Familienlohn war nicht dazu gedacht, die im Familienhaushalt erbrachten Leistungen zu entlohnen, sondern wollte dem Haushalt einen Budgetrahmen für „gehobene“ Bedürfnisse zur Verfügung stellen, der die Qualifikation und Loyalität der Besserverdienenden gewährleistete und durch die damit verbundenen Konsumausgaben auch eine Nachfrage stimulierende Wirkung hatte. In peripheren Regionen blieb die Haus- und Subsistenzarbeit ohnehin immer ein zentraler Bestandteil des Überlebens; Lohn zielte hier nicht im gleichen Maße darauf ab, ArbeiterInnen am Konsum zu beteiligen. Zweitens stellte sich die Kommodifizierung der Versorgung durch professionelle Einrichtungen mit bezahlten ArbeiterInnen als eine Tendenz heraus, die konjunkturellen Schwankungen unterlag, das heißt in Zeiten des Aufschwungs ausgeweitet und in Zeiten von Krisen unter der Ägide von Lohnkürzungen und Sparprogrammen wieder rückgängig gemacht wurde beziehungsweise durch Privatisierung der sozialen Sicherheit nur mehr jenen vollumfänglich zugänglich ist, die sich diese Versorgung leisten können. Die weitestgehende Substitution von Haus- und Sorgearbeit durch professionelle Kräfte fand im realen Sozialismus sowjetischer Prägung durch die Auslagerung von Kinderbetreuung, Speisung und Pflege in betriebliche und staatliche Institutionen statt; umgekehrt erzwang die Mangelwirtschaft hier die Ausweitung von Subsistenzarbeiten in Form von Kleingärten und Vorratswirtschaft. Um an schwer erhältliche Güter des täglichen Bedarfs zu gelangen, musste hier zugleich auch ein erheblicher Aufwand an Schattenarbeit betrieben werden, um sich durch die Pflege informeller Beziehungen den Zugang zu knappen Gütern zu sichern.¹⁰

¹⁰ Diese Art von Beziehungsarbeit firmierte in der Sowjetunion auch unter dem Begriff *blat*; vgl. Alena V. Ledeneva, *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge u. a. 1998.

Wir sehen davon ab, die Schattenarbeit im Sinne von Illich ebenfalls als Quelle von Transferwert zu betrachten, da diese Arbeit zwar geleistet werden muss, damit Lohn- und HausarbeiterInnen in entfremdeten bürokratischen und konsumistischen Systemen überleben können, durch die Schattenarbeit selbst aber kein Wert geschaffen wird, den sich ein Kapitalist aneignen könnte.

So wie LohnarbeiterInnen auf die Verbindung mit Personen angewiesen sind, die ihre Reproduktion besorgen, bedürfen unbezahlt Arbeitende der Verbindung mit einem Lohneinkommen, um die lebensnotwendigen Güter und Dienstleistungen einkaufen zu können. Lohnarbeit und Hausarbeit sind somit ein untrennbares Gespann, bei dem die eine Seite nicht ohne die andere überleben kann und von daher gegenseitige Bereitschaft besteht, Geld gegen Sorge und Sorge gegen Geld zur Verfügung zu stellen. Auf diese Art und Weise kann derjenige, der einen Lohnarbeiter beschäftigt, immer damit rechnen, über dessen bezahlte Arbeit hinaus auch Zugriff auf die Arbeitskraft der unbezahlt im Familienhaushalt Versorgungsarbeit Leistenden zu erhalten. Handelt es sich um einen Einpersonenhaushalt, werden die Lohn- und die Versorgungsarbeit von ein und derselben Person geleistet; der Transfer findet in diesem Fall innerhalb des von ihr geleisteten Arbeitskontingents von unbezahlten zu bezahlten Stunden statt.

Lohnarbeit, die aufgrund von Informalisierung, Flexibilisierung und Prekarisierung unter dem üblichen Lohnniveau bezahlt wird, spielt bei der Realisierung von Transferwert eine herausragende Rolle. Der remunerierte Teil der Arbeit trägt zur Mehrwertbildung bei. In Peripherien muss das – vergleichsweise – niedrigere (und daher „unterbezahlte“) Lohneinkommen, wenn das Überleben gesichert werden soll, durch unbezahlte Arbeit von anderen Familienmitgliedern kompensiert werden. In Zentren gefährden niedrigere Löhne in der Regel nicht unmittelbar das Überleben, sondern die Teilhabe an Konsum und gesellschaftlichem Leben. Bei der Kompensation spielt hier auch staatliche Sozialhilfe eine Rolle. Unterbezahlung erweist sich damit als besonders geeigneter Schlüssel zur Realisierung von Transferwert.

Den Schlüssel zum Verständnis des Transferwerts stellt mithin die Kombination von Arbeitsverhältnissen dar, die im Rahmen eines Haushalts bewirkt, dass Unternehmer über die Beschäftigung bezahlter Arbeitskräfte Zugriff auf unbezahlt geleistete Arbeit erhalten. Aus der Perspektive der ArbeiterInnen sind die Erwerbskombinationen lebensnotwendig: Sie verschaffen den unbezahlt Arbeitenden Zugang zu Geld, den Lohneinbringenden Versorgung und Pflege. Weitere Variablen in dieser Gegenseitigkeitsökonomie, die die Grundlage für den Transferwert darstellt, sind die Höhe des Lohns, die für das Ausmaß und die Art der unbezahlten Hausarbeit Ausschlag gebend ist, sowie die indirekten Lohnbestandteile, die ein Unternehmer als Sozialversicherungsbeiträge sowie in Form von Steuern entrichtet und die es ermöglichen, einen Teil der Versorgungsarbeit über professionelle Sozialeinrichtungen mit bezahlten Arbeitskräften bereitzustellen.

Der Rückgriff auf beziehungsweise die Verbindung mit unbezahlt geleisteter Arbeit im Rahmen eines Haushalts wird nicht nur über Lohnarbeit vermittelt. Selbständige Erwerbstätige (Gewerbetreibende, Landwirte, Dienstleistende) greifen direkt auf die unbezahlte Arbeit ihrer Familienangehörigen zurück, wenn diese Haus- und Subsistenzarbeit leisten.¹¹ Sie realisieren Transferwert in ihrer Rolle als Kapitalisten und ermöglichen zugleich ihren Angehörigen Zugang zu Geld. Es ist jedoch auch möglich – und in vielen Fällen auch angebracht –, kleine, vom Arbeitsmarkt und Arbeitsrecht in die Selbständigkeit gedrängte Unternehmer nicht als Kapitalisten, sondern als zwar nicht von Lohn Abhängige, aber dennoch als Teil der Arbeiterklasse zu begreifen: Unter diesem Blickwinkel erfüllen sie eine Mittlerfunktion zwischen ihren unbezahlte Arbeit leistenden Familienangehörigen und den Auftraggebern, an die sie billiger als andere zuliefern und auf diese Weise Kosten sparen helfen. Sie ermöglichen den Auftraggebern die Realisierung von Transferwert, ohne selbst Mehrwert für diese zu generieren. Diese Konstellation

¹¹ Wenn es die Einkommensverhältnisse erlauben, lassen Selbständige Versorgungsarbeiten jedoch häufig von bezahltem Dienstpersonal verrichten.

Andrea Komlosy

geht über den familiären Rahmen der Erwerbskombination hinaus und bettet die Realisierung von Transferwert in die Kombination unterschiedlicher Arbeitsverhältnisse in Form von Güterketten ein.

2) Realisierung von Transferwert durch Kombination unterschiedlicher Arbeitsverhältnisse in Form von Güterketten

Güter-, Waren- oder Standortketten liegen dann vor, wenn der Produktionsfluss vom Rohmaterial bis zum fertigen Produkt auf mehrere Standorte aufgesplittet wird. Diese Aufsplittung kann innerhalb eines Unternehmens erfolgen, das damit zum multiregionalen beziehungsweise multinationalen Konzern wird. Sie kann aber auch selbständige Unternehmen über den Bezug von Vorleistungen verbinden, oder sie wird von einem Auftraggeber gebildet, der einzelne Produzenten mit Teil-Verarbeitungsschritten oder Dienstleistungen betraut und den Produktionsfluss sowie die Zusammensetzung der Komponenten koordiniert. Die Unternehmen, die eine Güterkette kontrollieren, können selbst aus einem Bereich der Produktion (Produzenten-dominierte Güterkette), aus dem Großhandel oder aus der Markenentwicklung (Käufer-dominierte Kette) kommen; sie können in diesen Bereichen selbst operativ tätig sein oder diese lediglich als Agenten koordinieren. Die Anordnung von Produktion und Vermarktung in einer Standorte, Regionen und Staaten übergreifenden Warenkette führt höchst unterschiedlich geregelte Produktions- und Arbeitsverhältnisse zusammen; sie unterscheiden sich nicht nur in Bezug auf die Produktionsfaktoren, sondern auch in Bezug auf Kosten und Bedingungen der politischen Regulierung.¹² Grenzen spielen dabei insofern eine zentrale Rolle, als sie regionale/nationale Unterschiede aufrechterhalten und auf diese Art und Weise Unternehmen, die die Grenzen überschreiten, erlau-

¹² Gary Gereffi / M. Korzebiewicz (Hg.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport 1994; Komlosy, *Globalgeschichte* (wie Anm. 8); Immanuel Wallerstein, *Der historische Kapitalismus*, Berlin 1984.

ben, die Differenz als dynamisches Element der Kosteneinsparung und Nutzenmaximierung einzusetzen.

Die Positionen innerhalb der Standortkette unterscheiden sich in Hinblick auf den Beitrag der vor Ort verrichteten Tätigkeiten zur Wertschöpfung; aus diesem Grund besteht zwischen den Standorten einer Kette stets ein Konkurrenzverhältnis um die Ansiedlung möglichst wertschöpfungsintensiver Komponenten; staatliche Wirtschaftspolitik fördert aus wirtschafts-, arbeitsmarktpolitischen und fiskalischen Interessen die Ansiedlung möglichst hochrangiger Teilproduktionen (sprich solcher, die am *high end*, und nicht solcher, die am *low end* einer Kette angesiedelt sind).

Für die grenzüberschreitend tätigen Akteure einer Warenkette ergibt sich der Transfereffekt aus der Kombination von Standorten mit unterschiedlichen Kapitalverwertungsbedingungen. Ihr Interesse besteht nicht in der Angleichung der Bedingungen, sondern vor allem darin, dass die grenzüberschreitenden Flüsse und Bewegungen ungehindert vonstattengehen können: Adressaten diesbezüglicher Forderungen sind nicht nur die Regierungen der Staaten, sondern darüber hinaus auch die inter-, supra- und transnationalen Organisationen, die mit ihrem Regelwerk zum Wohlfürhalten der Staaten im Sinne einer kostenoptimal funktionierenden Güterkette beitragen.

Je nach den produktionstechnischen, vermarktungstechnischen und organisatorischen Bedingungen einer Kette können die Kontrollpositionen einnehmenden Unternehmen am *high end* von einer Reihe von Aneignungs- oder Transfervorgängen profitieren:

- Transfer durch Raubbau an der Natur/Externalisierung ökologischer Kosten;
- Transfer durch Handelsgewinne (Differentialgewinn);
- Transfers und Rücktransfers von Kapital, Zinsen, Know-how, Lizenzen;
- Transfers aufgrund von Markenrechten und Kontrolle der Vertriebsstruktur.
- Ungleichem Tausch aufgrund unterschiedlicher Positionen in der Wertschöpfungskette ermöglicht den Standorten mit höherem

Forschungsanteil, höherem Kontroll-, Logistik- und Verarbeitungsgrad sowie mit höherer Verhandlungsmacht höhere Profite.

- Wer die Gesamtkette kontrolliert, profitiert nicht in erster Linie an den wertschöpfungsintensiven Komponenten, sondern aus der Möglichkeit, arbeits- und kapitalintensive, standardisierte und Know-how-intensive Tätigkeiten im jeweils optimalen Standortambiente zu platzieren.

Die angeführten Beispiele machen deutlich, dass der Transferbegriff im Sinn des Zugriffs auf andernorts geschaffene Werte einen sehr weiten Anwendungsbereich hat und nicht auf den Zugriff des Kapitals auf menschliche Arbeit beschränkt ist, der in diesem Beitrag im Vordergrund steht. Nicht alle Transfervorgänge im Rahmen von Güterketten sind in Hinblick auf die Schaffung von Transferwert aus unbezahlter Arbeit wirksam. Ein wesentliches Element für die Anordnung von Produktion und Vermarktung in Form von Güterketten bildet jedoch der unterschiedliche Anteil bezahlter und unbezahlter Arbeitsleistungen an den einzelnen Standorten der Güterkette. Diese Unterschiede werden durch die unterschiedlichen Gesetze – Arbeit, Sozialpolitik, Umweltauflagen, Investitionen und Gewinnrückführung betreffend – weiter akzentuiert. Sie setzen bei den Beteiligten am *low end* Bemühungen um *upgrading* in Richtung des wertschöpfungsintensiveren *high end* der Kette in Gang. Aus der Perspektive der Gesamtorganisation dienen diese Bemühungen vor allem dazu, die Unterschiede bei Löhnen und Preisen im Rahmen der Kette, die die Erzielung von Gewinnen überhaupt erst möglich machen, in immer wieder neuer Form zu schaffen und dabei die einzelnen Komponenten an die sich wandelnden Standortvoraussetzungen anzupassen.

Arbeitsverhältnisse sind in die komplexe Arbeitsteilung globaler Güterketten eingewoben und daher in der Praxis schwer von den anderen Bestandteilen der ungleichen Wertschöpfung zu trennen. Allgemein gilt: Die Verlagerung von Tätigkeiten aus einem sogenannten Hochlohn- und Hochsteuerland an einen Standort mit niedrigeren Gestehungskosten erfolgt im Interesse des Einsparens

von Errichtungs-, Miet-, Produktions-, Lohn-, Ausbildungs- und Sozialkosten sowie bei Steuern, Abgaben und vielem anderen mehr. Dafür werden höhere Transaktions- und Transportkosten in Kauf genommen. Leitung, Forschung und Know-how-intensive Aufgaben werden in den alten (ehemaligen Industrie-)Ländern belassen; Finanzdienstleistungen konzentrieren sich an internationalen Börsenplätzen, die Logistik der Auftragsvergabe erlaubt regionalen Umschlagplätzen den Aufstieg zu regionalen Zentren.

Wo es sich um bezahlte Arbeitsverhältnisse in Form von Lohnarbeit in konzerneigenen Tochterbetrieben oder in Form von Auftragsfertigung durch Subunternehmen und Zulieferer handelt, betrifft der Vorgang die Schaffung von Mehrwert. Werden Produkte mit unterschiedlichen Mehrwertanteilen miteinander ausgetauscht, kann dies für die Seite, die dabei einen höheren Gewinn erzielt, als Handelsgewinn gedeutet werden. Die Profitabilität von Güterketten beruht jedoch nicht auf einem Differentialgewinn, der sich aus unterschiedlichen Kosten auf getrennten Faktor- und Gütermärkten ergibt, die im Austausch realisiert werden. Sie setzt vielmehr auf die systematische Verbindung von Produktionsarrangements (zu Produktionsnetzwerken), die sich durch die unterschiedliche Zusammensetzung der in ihnen tätigen Arbeitskräfte auszeichnet. Im Prinzip wird man an jedem beteiligten Standort eine Kombination formeller, informeller und unbezahlter Subsistenzarbeitsverhältnisse in unterschiedlichen Ausprägungen antreffen. Die Reproduktion und Versorgung der formellen und informellen Arbeitskräfte durch unbezahlte Haus- und Subsistenzarbeit verbindet den Mehrwert ersterer mit dem Transferwert letzterer. Informalisierte ArbeiterInnen können dabei mit ihren niedrigeren Löhnen nur überleben, wenn sie das geringere Lohneinkommen im Familienverband durch unbezahlte Arbeit beziehungsweise staatliche Sozialleistungen kompensieren und auf diese Weise ihrem Auftraggeber beziehungsweise Kunden Transferwert zukommen lassen.

Eine überregional angelegte Güterkette verbindet bezahlte mit unterbezahlten und unbezahlten Arbeitsverhältnissen nicht nur im

Rahmen von Familienbeziehungen, die den Kapitalisten Zugriff auf die familiäre Produktion und Reproduktion erlauben, sondern auch im Rahmen von Unternehmens(netzwerk)beziehungen. Die Verteilung des Produktionsflusses auf einzelne Standorte trägt der ungleichen Anordnung von Arbeitsverhältnissen in den Teilräumen der Weltwirtschaft (verstanden als abgestuftes, Positionen und Funktionen stets veränderndes und damit ständig Ungleichheit reproduzierendes System von Zentren und Peripherien) Rechnung. Güterketten stellen folgerichtig eine zentrale Analysekategorie im Rahmen der Weltsystemtheorie dar;¹³ neuere Forschungen zu Produktionsnetzwerken haben das Instrument in Hinblick auf Unternehmensbeziehungen,¹⁴ neuere Forschungen zur globalen Arbeitsgeschichte in Hinblick auf die Vielfalt der durch die Kette aneinander gebundenen Arbeitsverhältnisse verfeinert.¹⁵ Eine Einbindung in eine Kette macht es möglich, dass auch ein selbständiger Produzent, der eine Zulieferaufgabe vollbringt, Werte schafft, die vom *low end* zum *high end* transferiert werden und – wie eine Kaskade – letztlich zu einem überproportionalen Anteil beim Generalunternehmer der Kette anfallen. Mitunter wird für solche Selbstständigen, die billig zuliefern, die Kategorie der „Selbstausbeutung“ ins Treffen geführt; da der durch ihre Arbeit (und die ihrer Familienangehörigen) geschaffene Wert nicht bei ihnen verbleibt, sondern über die Kette teilweise zum Auftraggeber wandert, subsumiere ich diesen Werttransfer, auch wenn die Vermittlung hier nicht über einen Lohnarbeiter hergestellt wird, als Transferwert. Letztendlich steckt in jedem ungleichen Tausch ein Quantum an Transferwert.

¹³ Wallerstein, Kapitalismus (wie Anm. 12).

¹⁴ Gereffi / Korzebiewicz (Hg.), Commodity Chains (wie Anm. 12).

¹⁵ Van der Linden, Workers (wie Anm. 1).

Überlegungen zur Operationalisierung des Begriffs Transferwert

Eine Operationalisierung des Begriffs Transferwert, der als Aneignung von Werten aus bezahlter, unterbezahlter und unbezahlter Arbeit gedacht wird, kann auf unterschiedlichen Ebenen erfolgen.

Die Analyse von Wert(en) hat einen philosophisch-weltanschaulichen Kern. Auf dieser Ebene geht es darum, die gesellschaftlichen Verhältnisse begrifflich zu erfassen und ein Funktionsmodell für den Prozess der Schaffung, Aneignung und Verteilung gesellschaftlicher Werte zu entwickeln. Das marxistische Arbeitswert-, Wert- und Mehrwertkonzept stellt ein solches Modell dar. Es handelt sich um ein Modell auf hohem Abstraktionsniveau, das in der gesellschaftlichen Realität keine direkte Entsprechung hat. Aber es stellt Kategorien zur Erfassung und Einordnung gesellschaftlicher Zusammenhänge zur Verfügung.

Wertanalysen haben aber auch eine analytisch-praktische Funktion hinsichtlich des Verständnisses von Ökonomie, Gesellschaft und Politik. Auch hier geht es zunächst darum, Funktionszusammenhänge zu erkunden, wofür Begriffe und Modelle entwickelt werden müssen. Auf dieser Basis können quantifizierende Berechnungen für einzelne Fragen und Bereiche sowie für den Systemzusammenhang angestellt werden.

- Auf der betriebswirtschaftlichen Ebene transformiert sich die Frage nach dem Mehrwert in die Berechnung des Profits.
- Auf der volkswirtschaftlichen Ebene fließen die durch die Unternehmen geschaffenen Werte in die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (Sozialprodukt) ein.
- Die ungleiche internationale Arbeitsteilung schlägt sich in volkswirtschaftlichen Daten nieder (Branchenstruktur, Wertschöpfungsintensität, Handelsbilanz, Leistungsbilanz, Ranglisten in Bezug auf volkswirtschaftliche Indikatoren); sie spiegelt sich aber auch auf der betriebswirtschaftlichen Ebene, wenn es um Eigentumsverhältnisse, Ausstattung mit Kapital, das technische Ni-

veau und die organisatorische Stellung der Unternehmen (Leistungs-, Forschungs- und Entwicklungsfunktionen) geht.

- Die Ungleichheit der internationalen Arbeitsteilung lässt sich auch mithilfe des Güterkettenansatzes erfassen, der alle unternehmerischen Standorte, die zum Zustandekommen und zur Distribution eines bestimmten Produktes beitragen, in die Analyse einbezieht. Die Unterschiede in der Verteilung von Arbeitsplätzen und Löhnen, in der Verausgabung von Arbeitszeit, bei Investitionen, Wertschöpfung, Renditen, Gewinnen, Steuern können durch eine betriebswirtschaftliche Netzwerkanalyse in die ungleiche und mit ungleicher politischer Macht ausgestattete Raumstruktur der Weltwirtschaft eingebettet werden.

Die Erfassung und Interpretation betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher, internationaler und weltwirtschaftlicher Zusammenhänge fällt in den Kompetenzbereich der ökonomischen Disziplinen. Obwohl es große Kontroversen um Theorien, Modelle und Methoden gibt, die verschiedene, miteinander nicht kommunizierende Schulen hervorgebracht haben, herrscht insoweit Konsens, als unter Ökonomie dort die im Rahmen von Unternehmen durch bezahlte Arbeitskräfte erbrachten Leistungen verhandelt werden.

Unbezahlte Arbeit, egal ob sie in der Familie, im Haushalt, in der Subsistenzproduktion, in der Nachbarschaftshilfe, in der Reziprozität von Geben und Nehmen oder als Schattenarbeit verrichtet wird, wird ausgeklammert. Wer diese Orte der Arbeit und der Schaffung von Werten ernst nimmt, hat mit dem begrifflichen und analytischen Gebäude der Ökonomen, gleich welcher Schule, seine liebe Not. Die Ökonomen ignorieren die unbezahlt erbrachten Werte ja nicht nur, weil sie über keine Kategorien für deren Erfassung und Bezifferung verfügen; ihre Modelle sind so konstruiert, dass ein Einschluss im Sinne einer Ergänzung oft gar nicht oder jedenfalls nur schwer möglich ist. Ohne die Infragestellung und Überwindung der alten und die Neuformulierung einer politischen Ökonomie, die bezahlte und unbezahlte, formelle und informelle Tätigkeiten gleichermaßen und in ihrer gegenseitigen Beziehung

einschließt, wird es also nicht gehen. Inwieweit bestehende Ansätze ausbaufähig oder klassisch-erwerbsorientierte Analysen von Wirtschaft gänzlich untauglich sind, ist unter deren KritikerInnen höchst umstritten.¹⁶

Ich beschränke mich bei meinen Überlegungen auf die Frage, wie die Kategorie „Transferwert“, die eingangs begrifflich und analytisch entwickelt wurde, in Hinblick auf Identifizierung und Quantifizierung operationalisiert werden kann.

1. Identifizierung der Wert-Quellen aus unbezahlter Arbeit

Hier geht es darum, die verschiedenen Formen von Arbeit, die unterschiedlichen Arbeitscharaktere, ihre Beiträge und ihre Ersetzbarkeit beziehungsweise Unersetzbarkeit in allen Erscheinungsformen und Verhaltensweisen ausfindig zu machen. Hinzu kommen Überlegungen zur Größendimension und Relation der verschiedenen Formen von Arbeit vor dem Hintergrund langfristiger Entwicklungen, kurz- und mittelfristiger Konjunkturen sowie unter verschiedenen gesellschaftspolitischen Verhältnissen.

2. Quantifizierung der Wert-Quellen aus unbezahlter Arbeit

Die quantitative Erfassung unbezahlt erbrachter Arbeit ist sinnvoll, weil sie sowohl auf Seite der Arbeitenden als auch auf Seite derer, die Arbeitsprodukte und Arbeitsleistungen abschöpfen (sich aneignen), Bewusstsein über deren Existenz und Transfer schafft. Dies ganz unabhängig davon, ob eine Abgeltung dieser Leistungen durch Geld realistisch und ob eine solche überhaupt wünschenswert ist. Thematisiert wurden solche Fragen bisher vor allem von der Frauenbewegung.

¹⁶ Christel Neusüß und Claudia von Werlhof haben zum Beispiel ursprünglich damit begonnen, unbezahlte Arbeit in die marxistische politische Ökonomie einzubauen, haben diese Bemühungen jedoch später wieder aufgegeben. Vgl. Neusüß, Kopfgeburten (wie Anm. 3); Claudia von Werlhof, Frauenarbeit, der blinde Fleck in der Kritik der politischen Ökonomie, in: Beiträge zur feministischen Theorie und Praxis, 1 (1978), S. 18–32.

Wie die Debatte um Lohn für Hausarbeit aufgezeigt hat, müsste zunächst festgelegt werden, was überhaupt für eine Remunerierung in Betracht gezogen werden soll. GegnerInnen eines Lohns für Hausarbeit treten gegen die vollständige Kommodifizierung von Tätigkeiten auf, die untrennbarer Bestandteil von familiären Beziehungen sind, und führen zur Begründung den Verlust von Selbstbestimmung in der haushaltlichen Sphäre durch Entlohnung an. Ihrer Meinung nach werden in der Haus- und Beziehungsarbeit Werte geschaffen; diese entzögen sich allerdings der Bewertung ebenso wie der Bezahlung, denn sie seien unbezahlbar. Wenn für bestimmte unbezahlt erbrachte Tätigkeiten eine Entlohnung erwogen wird, stellt sich die Frage, was denn als Grundlage für die Höhe des Lohns herangezogen werden und wer denn überhaupt als „Arbeitgeber“ beziehungsweise Vertragspartner firmieren sollte. Es liegt nahe, sich dabei an vergleichbaren bezahlten Leistungen, also zum Beispiel dem Lohn einer Köchin, einer Altenbetreuerin oder Lernhilfe zu orientieren, obwohl damit ausgeblendet bleibt, warum diese Beschäftigungen in der Hierarchie der Berufstätigkeiten auf so niedrigem Niveau eingestuft sind. Selbst wenn relativ niedrige Löhne zur Berechnung herangezogen werden, liegt es auf der Hand, dass der Anspruch auf Remunerierung der hausfraulichen und hausmännlichen Leistungen jede private oder öffentliche Deckbarkeit sprengen würde. Man könnte Überlegungen anstellen, ob Hausfrauen, Hausmänner oder sonstige mithelfende Familienangehörige nicht durch Arbeitskräfte ersetzbar wären, die als MigrantInnen oder wegen fehlender Aufenthaltsgenehmigungen mit einem (noch) niedrigeren Lohn zufrieden zu stellen wären. Die Inangriffnahme der Bezahlung würde jedenfalls eine Pandorabüchse von Folgeproblemen öffnen, gegenüber denen die unbezahlte Erbringung vielleicht das kleinere Übel wäre. Die unterschiedlichen Ausprägungen von Folgeproblemen können wir etwa beim „Import“ von Ehegattinnen (von ihnen wird erwartet, dass sie die unbezahlte Hausarbeit mit Freude verrichten) oder Altenpflegerinnen aus peripheren Regionen (von ihnen wird erwartet, dass sie einen mög-

lichst kostengünstigen Ersatz für unbezahlte Pflegearbeit in der Familie bieten) praktisch studieren. Die Beispiele zeigen auch, dass die Professionalisierung von Sorgearbeit im Rahmen unterschiedlicher Bezahlungsmodelle keine Utopie, sondern voll im Gange ist. Mit einem bedingungslosen Grundeinkommen wäre jede Haus- und Subsistenzarbeit automatisch abgegolten, der Anspruch auf einen bezahlten Arbeitsplatz allerdings auch obsolet.

Eine andere Herangehensweise an das Problem liegt in einer anderen Verteilung bezahlter und unbezahlter Arbeit im Rahmen der Familie und im Rahmen der Gesellschaft. „Halbe – Halbe“ bezieht sich auf die gleichberechtigte Übernahme der unbezahlten Haus- und Familienarbeit durch beide Ehepartner – als Voraussetzung für die gleichberechtigte Teilhabe beider am Erwerbsleben und am Gesellschaftsleben. Das Konzept der „Mischarbeit“ schlägt,¹⁷ aufbauend auf die Vordenker André Gorz oder Jeremy Rifkin, die Aufteilung der Arbeitszeit in drei Zeitkontingente vor, die dem Gelderwerb, der Arbeit in der Familie und der ehrenamtlichen Arbeit in der Gesellschaft gewidmet sind. Beahlt wird dabei lediglich die Erwerbsarbeit; jedoch muss die dafür aufgewendete Arbeitszeit so beschaffen sein, dass genug Zeit für die familiäre und die gesellschaftliche Arbeit bleibt. Das Konzept lässt sich auch mit einem Grundeinkommen verbinden. Eine gesellschaftliche Lösung wäre die Mischarbeit freilich nur dann, wenn sich alle Erwerbstätigen daran verbindlich beteiligen und es nicht zur Aufspaltung in MischarbeiterInnen, Nur-FamilienarbeiterInnen und Nur-Erwerbstätige kommt. Beruht „Mischarbeit“ auf reiner Freiwilligkeit, handelt es sich de facto um Teilzeitarbeit. Die Durchsetzung von Teilzeitarbeit für alle könnte der Aufspaltung entgegenwirken, aber wie lässt sich das realisieren? Wenn es zum allgemeinen Prinzip wird, das mit dem Anspruch auf einen Erwerbsarbeitsplatz verbunden ist, der zum Leben reicht und genügend Zeit für notwendige und erbauliche unbezahlte Arbeit lässt, muss es die

¹⁷ Sebastian Brandl / Eckhart Hildebrandt, Zukunft der Arbeit und soziale Nachhaltigkeit. Zur Transformation der Arbeitsgesellschaft vor dem Hintergrund der Nachhaltigkeitsdebatte, Opladen 2002.

Andrea Komlosy

Grenzen des auf Verwertung basierenden Systems sprengen. Ich halte es für zentral, diesbezügliche Varianten auch auf quantitativer Ebene gedanklich und experimentell durchzuspielen, dabei allerdings Lösungen, die einzelne Individuen, Familien und Gruppen für sich realisieren, in Bezug auf ihre gesamtgesellschaftliche Durchführbarkeit, Relevanz und Konsequenz zu überprüfen. So kann man ausloten, welche Alternativen sich im Rahmen des Systems umsetzen lassen und wofür der gesellschaftliche Rahmen verändert werden müsste.

Die globale Ungleichheit darf dabei nicht außer Acht gelassen werden. Gesetzt den Fall, ein Gemeinwesen realisiert ein gesamtgesellschaftliches System von „Mischarbeit“, in dem Arbeit und Einkommen radikal umverteilt werden, so stellt sich die Frage nach der internationalen Einbettung. In einem Zentrum der Weltwirtschaft ein System der Mischarbeit mit garantiertem Erwerb und Grundeinkommen für alle auf einem ökologisch verträglichen Niveau einzuführen, wäre die eine Seite der Medaille. Was aber wäre die andere Seite? In Bezug auf die Verteilung der weltweiten Ressourcen hätte eine ökosoziale Mischarbeitswirtschaft eine mäßigende und Ungleichgewichte abbauende Wirkung. Wie würde ein solches System, wenn es sich nicht als abgeschottete Insel verstehen will, damit umgehen, dass es Produkte und Leistungen importiert, in denen lange Stunden an – meist schlecht – bezahlter und noch längere Stunden an unbezahlter Arbeit stecken, die die Ausgaben für Lebensmittel und Konsumgüter niedrig halten und als billige Vorleistungen in die Weiterverarbeitung einfließen? Der Transferwert vor Ort wäre zwar neutralisiert, über Importe aus Regionen ohne ein Arbeitsumverteilungssystem würden über Handel, Produktionsverlagerungen und Güterketten aber weiterhin unterbezahlte beziehungsweise unbezahlte Arbeitsleistungen in das System eingespeist werden.

3. Wert-Quellen aus unterbezahlter Arbeit

Bevor wir Transferwert im Rahmen globaler Güterketten betrachten, sollen analoge Überlegungen für unterbezahlte Arbeit angestellt werden. Auf den Wert dieser Arbeit hat ebenfalls die Frauen-

bewegung hingewiesen, da Frauen – aufgrund ihrer primären Zuordnung zur Familie – für ihre Erwerbsarbeit, gleich was sie konkret verrichten, geringer bezahlt werden. Unterbezahlte Arbeit wird auch von ArbeiterInnen aus informellen Sektoren thematisiert, auch wenn sie mit ihren Forderungen nach höheren Löhnen und sozialer Absicherung von den auf den formellen Sektor orientierten Gewerkschaften meist wenig Unterstützung erhalten. Regelmäßig in Erinnerung gerufen wird der informelle Sektor durch die Steuerverwaltungen, wenn diese auf die Einnahmefälle hinweisen, die dem Staat, den Sozialversicherungen und den ArbeiterInnen durch die Umgehung von Meldegebühren, Steuern und Abgaben erwachsen.

Bei der Operationalisierung müssen zwei Ebenen unterschieden werden. Erstens der Werttransfer, der dem Kapitalisten – im Fall von Selbständigen dem Konkurrenten – als Mehrwert zufällt, weil die Unterbezahlung einen Extraprofit erlaubt. Beim Aufzeigen und der Erfassung dieser Extraprofiten kann im Prinzip so ähnlich vorgegangen werden, wie bei der unbezahlten Arbeit, sprich durch Quantifizierung der Differenz bei direkten und indirekten Löhnen und der Errechnung der Kosteneinsparungen, die als Differentialgewinn anfallen. Zweitens sind diese informellen Tätigkeiten in der Praxis in Haushalte eingebettet, die einerseits Arbeitskräfte in den formellen Sektor der Ökonomie entsenden, wo sie mehr Geld verdienen können, andererseits Kräfte mobilisieren, die das niedrige Einkommen durch unbezahlte Subsistenztätigkeit kompensieren. Die Unterbezahlung ist somit kein eigenständiges Phänomen, sondern ein Arbeitsverhältnis, das sich durch seine Kombination mit anderen unterbezahlten Erwerbstätigkeiten und mit formellen sowie unbezahlten Arbeitsverhältnissen auszeichnet, die mit Hilfe der Kategorien von Mehrwert und Transferwert analysiert werden können.

4. Identifizierung und Quantifizierung der Wert-Quellen infolge von Güterketten-Arrangements

Mehrere Standorte mit unterschiedlichen Lohn-, Preis- und Regulierungsniveaus zu kombinieren, erlaubt vielfältige Möglichkeiten zur Kostensenkung und zur Abschöpfung von Werten.

a) Ungleichverteilung von Wertschöpfung entlang der Güterkette

Wertabschöpfungen durch Auslagerung beziehungsweise Heranziehung billigerer Zulieferer resultieren aus der ungleichen Arbeitsteilung im Rahmen von Güterketten und fallen als Profite bei Unternehmen an, deren höhere Wertschöpfung darauf basiert, Vorleistungen und Komponenten zu beziehen, die geringe Wertschöpfung beinhalten; sie kumulieren bei jenem Unternehmen, das die Gesamtkontrolle über die einzelnen Positionen der Kette ausübt und aufgrund von Markenrechten und Vertriebsstrukturen in der Lage ist, einen überproportionalen Anteil von Wertschöpfung an sich zu ziehen.

Forschungen zu einzelnen Unternehmen, deren internationalen Verflechtungen sowie zu standorts- und unternehmensübergreifenden Güterketten sind in der Lage, die organisatorische Basis für die Erzielung von Differentialprofitten aus Standortkombinationen herauszuarbeiten. Sie sind dabei mit einem Informationsdefizit aufgrund der Intransparenz der inner- und zwischenbetrieblichen Beziehungen konfrontiert, oft gelingt es dennoch, diese mithilfe eines Quellen-Mix in ihrer Struktur herauszuarbeiten. Wenn es um die Quantifizierung der Kosteneinsparungen geht, die sich aus der Kombination unterschiedlicher Preis- beziehungsweise Kostenniveaus ergibt, dann stellt sich erneut die Frage, auf welcher Berechnungsbasis Kostenwahrheit hergestellt werden kann:

- Eine Bewertung auf der Basis des höchsten oder auch nur des durchschnittlichen Lohn- und Preisniveaus würde die Kosten von Billiglohn/Billigpreis-Vorleistungen enorm ansteigen lassen und das Ausmaß des Werttransfers von *low-end* zu *high-end*-Po-

sitionen der Kette deutlich machen. Eine Anhebung der Bezahlung auf das durchschnittliche, geschweige denn auf das höchste Niveau wäre betriebswirtschaftlich völlig unrealistisch; die Debatte ist allerdings geeignet, ein Konsumverhalten, das auf Billiglöhnen beruht, in Frage zu stellen und nach Möglichkeiten ökologisch und sozial verträglichen Konsums zu suchen.

- Eine Berechnung auf der Basis des niedrigsten Preisniveaus würde bedeuten, dass Peripherie-Löhne und ungesicherte Arbeitsbedingungen in den Zentren Einkehr halten, was Massenelend und Kaufkraftverlust nach sich ziehen würde. Eine so weitgehende Absenkung der Bezahlung liegt nicht im Interesse der Unternehmer, beraubte sie doch alle Konsumenten ihrer Kaufkraft. Die Globalisierung von Güterketten begünstigt nichtsdestotrotz eine flexible Angleichung der Arbeitsbedingungen in den Zentren, die alte „Errungenschaften“ der Arbeiterbewegung und des Sozialstaats zur Disposition stellt.

Eine sozial gerechte Bewertung von Arbeit ist im Rahmen von Güterketten, die auf Ungleichheit und der Möglichkeit ihrer Kombination beruhen, nicht denkbar. Eine Lösung kann nur in der Überwindung hierarchischer, monopolisierter Güterketten liegen, sei es durch eine Rückführung der globalisierten Produktion in regionale/lokale Dimensionen, in denen alle Arbeitsschritte zu den gleichen Konditionen durchgeführt werden, sei es durch überregionale Güterketten, deren Arrangements auf ihre gegenseitige soziale und ökologische Verträglichkeit abgestimmt werden.

b) Ungleichverteilung von Wertschöpfung aufgrund ungleicher internationaler Beziehungen

Die unterschiedlichen Möglichkeiten, aus der ungleichen Anordnung von Standorten in der internationalen Arbeitsteilung Profite zu lukrieren, ist eng mit dem institutionellen Gefüge in den beteiligten Staaten sowie mit dem internationalen politischen System verbunden. Die unterschiedliche politische Macht von Staaten, In-

Andrea Komlosy

vestitionen mit hoher Wertschöpfung auf ihrem Territorium zu befördern und auf diese Art und Weise Löhne, Einkommen und Steuerkraft für ihre Bürger beziehungsweise Bewohner zu sichern, muss in Berechnungen von Werttransfers einbezogen werden. Hier können zur Berechnung nationalstaatliche Kenndaten verwendet werden; umgekehrt stellt sich die Frage, welche Sachverhalte zur Charakteristik internationaler Ungleichgewichte herangezogen werden und inwieweit auch nicht quantifizierbare Machtungleichgewichte in die Berechnungen einbezogen werden müssen.

c) Transferwert aus unbezahlter Arbeit im Rahmen von Güterketten

Hier knüpfen die Überlegungen an der oben bereits erörterten Einbettung von Lohnarbeit in unbezahlte Haus- und Subsistenzarbeit an, die ArbeiterInnen, auch wenn ihre Löhne unter dem Existenzminimum liegen, dennoch das Überleben ermöglicht. Güterketten mobilisieren diese unbezahlte Arbeit in überproportionalem Maße an ihren in den Peripherien der Weltwirtschaft angesiedelten *low ends*. Die ungleiche internationale Arbeitsteilung zeichnet sich mithin auch dadurch aus, dass vermittelt über die Standortkombination in Güterketten ungleiche Quanten bezahlter und unbezahlter Arbeit miteinander ausgetauscht werden. Dieser ungleiche Tausch von Quanten unbezahlter Arbeit spiegelt sich auch in ungleichen Handels-, Leistungs- und Wertschöpfungsbilanzen wider. Ungleichheit der Arbeitsverhältnisse spielt somit indirekt in all diese Bereiche hinein. Die Unterschiede in der Mobilisierung unbezahlter Arbeit zum Überleben an den verschiedenen Stationen der Kette sind nicht auf LohnarbeiterInnen beschränkt. Daher ist es sinnvoll, auch selbständige Unternehmer, sofern ihre Position in der Güterkette sie zu einer überproportionalen Indienstnahme unbezahlter Subsistenzarbeit zwingt, als Transferwert Schaffende zu betrachten.