

## Erwerbsarbeit im Kontext der Globalisierung

Der Kapitalismus umfasst tendenziell den ganzen Planeten. Seit dem 16. Jahrhundert kann diese Gesellschaftsformation als Weltsystem betrachtet werden. Die Weltwirtschaft wird je länger desto mehr von mächtigen transkontinentalen Konzernen dominiert. Die globale politische Ordnung basierte bisher auf der Machttriade USA, EU und Japan. Heute aber wird die Führungsrolle der USA trotz militärischer Suprematie immer stärker in Frage gestellt. Das Zentrum kapitalistischer Dynamik verschiebt sich zudem unaufhaltsam nach Osten sowie teilweise nach Süden. Überdies ist es nach dem Ende des Fordismus und dem Aufkommen des Neoliberalismus zu keiner neuen Prosperitätskonstellation in den Industrieländern gekommen. Vielmehr brachte die neoliberale Hegemonie eine gigantische Umverteilung und Konzentration des Reichtums. Die dieser Wirtschaftspolitik inhärenten Krisentendenzen verschärfen sich ständig und mündeten ab 2007 in die erste Weltwirtschaftskrise des neuen Jahrtausends.

Die Erwerbsarbeit hat sich mit der Internationalisierung der Produktion und dem intensivierten weltweiten Handel globalisiert, muss aber nach wie über die verschiedenen Formen von bezahlter, unterbezahlter und unbezahlter Arbeit analysiert werden. Von zentraler Bedeutung sind die Veränderung der Unternehmensstrukturen und die Bildung transnationaler Produktions- und Vertriebsketten durch globale Standortoptimierung. Mit der gezielten Ausnützung der verschärften Standortkonkurrenz durch die Unternehmen und im Gefolge des neoliberalen Marktradikalismus sind die Arbeitsverhältnisse zunehmend flexibilisiert, entgarantiert, informalisiert und prekariert worden. Hand in Hand damit ging die Zersplitterung und Schwächung von Gegenmacht einher; Individualisierung, Entsolidarisierung und ein Demokratieabbau stellen sich immer ungebremster ein.

Die Länder des Südens, in denen der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank mit ihren Strukturanpassungsmassnahmen schon in den 1970er- und 1980er-Jahren eine verheerende Politik durchsetzten, bilden die »Vorreiter der Globalisierung« (Comaroff/Comaroff 2012), denn heute kehren die Verhältnisse des Südens in die Zentren zurück, wenn wir zum Beispiel an die Entwicklung in Griechenland, Spanien oder Portugal denken. Er-

freilicherweise lässt sich aber nicht mehr übersehen, dass die Kritik am Kapitalismus in den letzten Jahren gewachsen ist und sich der antikapitalistische Widerstand intensiviert. Die Kämpfe sind vielfältig und haben vermehrt globale Implikationen, jedoch mit unterschiedlichen Auswirkungen. Diesen Auseinandersetzungen liegen die zunehmenden Konflikte und Widersprüche in den globalen Lebens- und Arbeitsverhältnissen zugrunde. Arbeit muss dabei als Unterordnung und Funktionalisierung im Gefolge kapitalistischer Prozesse analysiert werden. Alles wird zur Ware, Kommodifizierung und Kommerzialisierung dringen heute in alle Bereiche des Lebens und der Welt vor. Verbunden damit sind Profitmaximierung und Anhäufung der Profite, vor allem aber Ausbeutung, Entfremdung, Enteignung, Verarmung und Verelendung. Gegen diese Situation organisieren sich mit unterschiedlichem Erfolg weltweit Frauen und Männer, gemäss van der Linden (2008) die »Workers of the World«. Was heute zuoberst auf der Tagesordnung stehen muss, sind die Koordination des Widerstands und der Aufbau eines neuen Internationalismus.

### **Von der Internationalisierung zur Globalisierung**

Dass die kapitalistischen Akkumulation, also die private Mehrwertaneignung und permanente Ausdehnung der Produktion, dahin tendiert, alle Grenzen zu überschreiten und einen Weltmarkt zu bilden, hat schon Marx festgestellt. Zwar wird immer wieder auf die Grenzen der Internationalisierung hingewiesen (z.B. Bairoch 1994), dennoch gibt es seit den 1990er-Jahren eine neue Qualität dieser Internationalisierung, die als Globalisierung bezeichnet werden kann. Treibende Kraft der zunehmenden Integration des Weltmarktes sind die multinationalen Konzerne. Die Globalisierung erfasst alle Regionen der Welt, auf deren Märkten und mit deren Ressourcen Kapital verwertet wird. Das Resultat sind weltweite Zentralisierungs- und Konzentrationsprozesse sowie die Herausbildung transnationaler Innovations-, Produktions- und Vertriebsnetzwerke (Chesnais 1994, Fischer et al. 2010). Vorab Rohstoffe werden ausserhalb der OECD-Staaten erschlossen und arbeitsintensive Tätigkeiten in Billiglohnländer verlagert. Die Kontrolle der Technologien, die Innovationen, das heisst Forschung und Entwicklung, bleiben jedoch vorwiegend in den Zentren. Die Weltwirtschaft kann heute immer weniger als blosse Summe der nationalen Volkswirtschaften verstanden werden. Nötig ist ein Verständnis des Kapitalismus als ein zunehmend integriertes Weltsystem mit Konvergenzprozessen, aber auch einer Zunahme von Ungleichheiten und Verwerfungen.

Die wirtschaftliche Geografie weicht auf jeden Fall immer stärker von derjenigen der Staaten ab (Husson 2008).

Den Hintergrund der Globalisierung bilden die neoliberalen Restrukturierungsprozesse in Wirtschaft, Gesellschaft und Staat, die ab den 1970er-Jahren durchgesetzt wurden.

Erstes Kennzeichen dieser Restrukturierung ist der Versuch, die US-Hegemonie wiederherzustellen. Spätestens seit 1945 besaßen die USA mit ihrer liberalen Ideologie und dem Freihandelsimperialismus in der Weltwirtschaft eine wirtschaftliche und militärische Hegemonie. In den 1970er-Jahren, nach dem Desaster des Vietnamkrieges und der Unmöglichkeit, alle zirkulierenden Dollars mit Gold zu garantieren, versuchten die USA diese Hegemonie mit Hilfe der Einführung flexibler Wechselkurse und einer radikalen Abwertung des Dollars wiederherzustellen. Der Dollar blieb damit Leitwährung.

Zweites Kennzeichen der Restrukturierung: In der Krise des Fordismus wurde nicht nur die globale Position der USA neu definiert, sondern als Reaktion auf die sozialen Kämpfe Ende der 1960er- und anfangs der 1970er-Jahre und in einer Situation wachsender Massenarbeitslosigkeit wurde das neoliberale politische Projekt in Gang gesetzt. Es zeichnet sich durch den Abbau vieler Beschränkungen im Handel, bei Investitionen, beim Kapitaltransfer und dem Devisenhandel aus, obwohl ein Protektionismus beispielsweise in der Landwirtschaft oder in der Automobilindustrie in den entwickelten Staaten erhalten geblieben ist.

Eine dritte Entwicklung hinter der Globalisierung ist die Finanzialisierung. Deren Ursachen beruhen auf dem zunehmenden Auseinanderdriften von Profiten und Investitionen seit Mitte der 1980er-Jahre, das heißt der Überakkumulation von nicht investierten Gewinnen und der Zunahme von überschüssigem Kapital aus den Erdölländern (Husson 2008). Die Finanzialisierung führte zur Aufblähung des Finanzbereichs, insbesondere der Banken und des Schattenbankensystems. Eine Folge waren die Finanz- und Banken Krisen. Zudem beschleunigten Internationalisierung und Verflüssigung des Kapitalmarktes weltweite Fusions- und Akquisitionsbestrebungen.

Eine vierte Voraussetzung der Globalisierung sind die neuen Technologien wie die Elektronik- und die Computertechnologie, die neuen Transportmöglichkeiten und die damit verbundenen tieferen Transportkosten. Vor allem mit den modernen Kommunikationsmitteln, den extrem beschleunigten Reisezeiten und dem preisgünstigen Containerverkehr mit Flugzeugen und Schiffen konnte eine Globalisierung von Leistungserbringungsprozessen und Wertschöpfungsketten realisiert werden.

## Globale Strategien der Multis

Die globalen Strategien der Multis – wobei im Wettbewerbskampf die Technologie eine zentrale Rolle spielt – zielen auf die Sicherung von Vorteilen im Stammland, den Erwerb von strategischen Ressourcen wie wissenschaftlicher und technischer Kenntnisse sowie von Rohstoffen, die Wahl der kostengünstigsten Produktion und auf die weltweite Vermarktung ihrer Produkte. Der Prozess der Globalisierung zeigte sich daher in einer sprunghaften Zunahme der Investitionen ausserhalb des Stamm- oder Ursprungslands – gemäss UNCTAD von gut 200 Milliarden Dollars im Jahr 1990 auf deutlich über 1,5 Billionen im Jahr 2007 (UNCTAD Investment Report 2012). Während multinationale Konzerne in der Zeit des Fordismus eine Strategie der Diversifizierung und der Exportsteigerung verfolgten, stehen nun ausländische Direktinvestitionen, Aufkäufe und Fusionen im Zentrum. Gleichzeitig nahm die Zahl der transnational ausgerichteten Konzerne massiv zu, von rund 35'000 im Jahr 1990 auf über 80'000 im Jahr 2008 (UNCTAD zitiert in Fischer/Reiner 2012), mit einem eigentlichen Kern, der etwa 150 Konzerne umfasst (Vitali et al. 2011).

In Bezug auf die globale Rechtslage haben sich die multinationalen Konzerne wesentliche Vorteile verschafft, erstmals 1994 festgeschrieben im nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA in Kapitel 11. Darin wird Investoren das Recht zugeschrieben, gegen Staaten wegen Enteignung zu klagen (investor-state dispute settlement). Als ›Enteignung‹ gelten beispielsweise auch entgangene zukünftige Profite im Rahmen eines Investitionsabkommens. Diese Schlichtungsregelung ist heute Bestandteil aller Freihandelsabkommen, ebenfalls von multilateralen oder bilateralen Vereinbarungen; sie ist aber auch in die Regelungen der WTO eingeflossen. Sie bedeutet hartes Recht. Das heisst, die Schuldsprüche des International Centre for Settlement of Investment Disputes, eines der Weltbank angegliederten Schiedsgerichts, sind rechtlich bindend, was in der Vergangenheit mehrfach dazu geführt hat, dass Nationalstaaten zu millionenschweren Entschädigungen an multinationale Unternehmen verurteilt wurden (UNCTAD 2005, Public Citizen).

Die Multis wandelten sich also von vertikal integrierten, räumlich konzentrierten Grossunternehmen mit diversifizierten Divisionen zu komplexen, netzwerkartigen Organisationsformen mit einer Vielzahl von Akteuren in Regionen und Kontinenten. Geführt werden die Produktions- und Vertriebsnetzwerke von Leitunternehmen – in der Regel einem multinationalen Konzern. Kommando-, Entwicklungs-, Marketing- und Logistikzentren befinden sich noch

weitgehend in den entwickelten Staaten des Nordens, doch deren Verlagerung nach Brasilien, Indien, China, Singapur nimmt zu. Für die Wahl der Standorte sind nicht nur die Lohnkosten massgebend, sondern auch andere Faktoren wie etwa die Qualifikation der Arbeitskräfte, die Marktnähe, die Infrastruktur oder die Besteuerung. Die einzelnen Arbeitsschritte werden global entlang von Qualifikationsnotwendigkeiten, Lohndifferenzen und Arbeitskräftepotenzial kombiniert (Pries 2010). Eine herausragende Stellung nehmen dabei die Sonderwirtschaftszonen ein (siehe weiter unten).

Mit der starken Konzentration des Kapitals bilden sich unter den multinationalen Konzernen oligopolistische Strukturen heraus, die durch Konkurrenz und Kooperation gekennzeichnet sind (Chesnais 1994). Die wichtigste Fähigkeit eines Oligopols ist es, allfällige Konkurrenten vom Zugang zu Technologien und Wissensbeständen auszuschliessen. Die multinationalen Konzerne operieren global und sind der Konkurrenz auf dem Weltmarkt ausgesetzt, die natürlich nicht nur transnationale, sondern alle Firmen trifft. Die Zahl der Menschen, die auf den Weltmärkten mindestens tendenziell miteinander in Konkurrenz stehen, dehnte sich in den letzten 15 Jahren massiv aus. Während die Konkurrenz globalen Charakter hat, konzentrieren sich die multinationalen Konzerne meist noch auf einen oder zwei Pole der Triade. Damit entwickelt sich eine Art ›Kontinentalisierung‹ der Weltwirtschaft, indem sich grosse Handelsblöcke wie die EU, die ASEAN oder die Zone Nordamerika und Mexiko herausbilden. Gleichzeitig fördert die Globalisierung den Aufstieg Chinas, Indiens und Südamerikas unter der Führung von Brasilien zu grossen Konkurrenten. Was sich heute abzeichnet, ist damit eine Veränderung des Imperialismus von einer Dominanz des Westens unter Führung der USA zu einer verstärkten Rivalität grosser Wirtschafts- und Handelsblöcke.

Für die Unternehmen bringt der Globalisierungsprozess den Zwang, Standortvorteile mit dem Ziel der Profitmaximierung zu realisieren. Ein Grundzug des neoliberalen Regimes ist deshalb, die Ausbeutungsrate durch Standortoptimierung und eine damit verbundene Lohnflexibilisierung zu steigern und die Lohnspreizung bei gleichzeitiger, restriktiver Lohnkostenkontrolle, Arbeitszeitverlängerung und Arbeitsintensivierung zu erhöhen. Die immer mächtiger gewordenen multinationalen Konzerne können aber nicht nur Standorte, Belegschaften und Gewerkschaften gegeneinander ausspielen, sondern auch Nationalstaaten instrumentalisieren oder gar erpressen. Die Nationalstaaten verwandeln sich unter diesem Druck zu Wettbewerbsstaaten (Hirsch 1995). Im Namen der Konkurrenzfähigkeit des Standorts werden Sozialleistungen abgebaut, Steuerer-

leichterungen für Unternehmen und Reiche durchgesetzt und die Aktionsfähigkeit der Gewerkschaften beschränkt. Die Nationalstaaten sind heute, etwas vereinfacht gesagt, häufig vornehmlich Vollzugsorgane der Multis, welche die sozialen und ökologischen Folgen der neoliberalen Politik, darin eingeschlossen die Migrationsprobleme, zu bewältigen haben und dies zunehmend mit Hilfe repressiver Mittel. Sie verstärken damit die Umverteilung von den Löhnen zu den Profiten und Gewinneinkommen. Die Konkurrenz spielt sich heute also nicht nur zwischen Unternehmen, sondern auch zwischen Standorten, Regionen, Nationen und Wirtschaftsblöcken ab.

### **Neoliberale Restrukturierung in den Ländern des Südens**

Besonders brutal waren die Prozesse der neoliberalen Restrukturierung in den Ländern der Peripherie. Die Militärdiktaturen in verschiedenen Staaten Zentral- und Lateinamerikas waren die Vorreiter der neoliberalen Politik, organisierte soziale Kräfte und Gewerkschaften mit terroristischer Gewalt zu zerstören. Die Militärdiktaturen und autoritären Regimes schufen freie Bahn für die ausländischen Multis. In den 1970er-Jahren endete nicht nur in den Zentren eine längere Phase der wirtschaftlichen Expansion, sondern es kam auch in den Ländern der Peripherie zu einer Zäsur, zum Ende der importsubstituierenden Industrialisierung. Fortan richteten sich diese Länder auf Rohstoffexporte und Billigproduktion in Sonderwirtschaftszonen aus. Zudem sind sie weiterhin wichtige Absatzmärkte für Waren und Kapital aus den Zentren, womit ihre Abhängigkeit weiter vertieft wird. Darüber hinaus führte das neoliberale Regime in diesen Ländern in den 1980er-Jahren zu Verschuldungskrisen, da sich die früher billigen Kredite als Folge der US-amerikanischen Hochzinspolitik ab 1979 massiv verteuerten. Die Strukturpassungsmassnahmen des IWF und der Weltbank, welche die Zinszahlungen der verschuldeten Länder sicherzustellen hatten, trugen wesentlich zur Prekarisierung und Verarmung in diesen Ländern bei. Auch wurden sie, in ihrer Souveränität eingeschränkt und wirtschaftlich abhängig, verstärkt zum Gegenstand einer »Akkumulation durch Enteignung« (Harvey 2007). Grosse Profite werden gemacht, indem sich die multinationalen Konzerne die Ressourcen dieser Länder aneignen: Land, Wasser, Bodenschätze, Pflanzen, Wissen und anderes mehr. Diese Enteignung wird abgesichert durch die zunehmende Verschärfung des Patentschutzes, aber auch durch Privatisierungen öffentlicher Infrastrukturen und Güter, obwohl hier kein Mehrwert geschaffen, sondern Werte angeeignet werden, die von anderen produziert worden sind.

Im Bereich der Produktion führten die Strukturanpassungsmassnahmen weltweit zu einer Ausweitung der Sonderwirtschaftszonen (SWZ), auch Freie Exportzonen oder in Lateinamerika Maquiladoras genannt. Das Modell der SWZ wurde in den 1960er-Jahren zur Wirtschaftsförderung in Irland entwickelt und dann zuerst nach Mexiko exportiert. SWZ sind klar ausgeschiedene Produktionsstandorte, an denen zentrale nationale Gesetze ausser Kraft gesetzt werden, um ausländisches Produktionskapital anziehen zu können. Den Unternehmen wird beispielsweise eine zehn- bis fünfzehnjährige Steuerfreiheit auf Gewinne zugesichert, Zollabgaben entfallen, Arbeitsgesetze gelten nicht, gewerkschaftliche Aktivitäten werden aktiv behindert oder sind verboten. Zudem wird den Unternehmen die gesamte Infrastruktur meist gratis zur Verfügung gestellt. In den Sonderwirtschaftszonen werden hauptsächlich Kleidung und Textilien, Lederwaren und Elektronikgüter teil- oder endgefertigt. Die Endprodukte werden auf die globalen Märkte ausgeführt, vor allem in die einkommensstarken Industrieländer. Die SWZ sind ein bestimmender Ausdruck der internationalen Arbeitsteilung und von Offshoring. 1997 gab es in 93 Ländern SWZ, aktuell verfügen 132 Länder über rund 4000 SWZ mit mehr als 50 Millionen Arbeiterinnen und Arbeitern (Lexikon der Globalisierung 2011, Farole/Akinci 2011). In den SZW werden vornehmlich arbeitsintensive Produktionsschritte durchgeführt, die nicht automatisierbar sind. Da sie keine spezifischen Kenntnisse voraussetzen, profitieren die Unternehmen vom grossen Angebot an ›billigen‹ Arbeitskräften. Teilweise erreicht der Anteil der Frauen, die in den SWZ beschäftigt werden, 90 Prozent. Sie malochen für schlechte Löhne und unter gesundheitsgefährdenden Arbeitsbedingungen. Dennoch bieten diese Jobs neben der Emigration häufig die einzige Alternative zu einer traditionellen Beschäftigung (vgl. Luginbühl in diesem Band, für Bangladesh Scheidt 2013). Die Exporte der SWZ mögen gemäss der neoliberalen Wirtschaftsdoktrin die Exportbilanzen eines einzelnen Landes aufbessern. In der Realität haben sie keine positiven Auswirkungen auf die Binnenwirtschaft oder den Binnenmarkt. Sie dienen vor allem den multinationalen Unternehmen und Markenfirmen jeglicher Couleur als vorteilhafter Standort mit billigen Arbeitskräften, während die qualifizierten Arbeiten weiterhin in den Industrieländern konzentriert bleiben. Die SWZ sind Ausdruck einer abhängigen, einseitigen Industrialisierung im Interesse globaler Konzerne.

Im Prozess der Globalisierung wird die ungleiche Entwicklung innerhalb eines Landes, einer Region wie etwa der EU, aber auch zwischen den Zentren und der Peripherie nicht abgebaut, sondern

verstärkt. Empirisch kaum zu fassen ist die Aneignung und die Verteilung des Mehrwerts auf die Standorte. Weiterhin aber bewegt sich der grosse Teil des Aussenhandels und der Direktinvestitionen innerhalb der OECD-Staaten. Darüber hinaus sind deren Märkte dank der Protektion der Landwirtschaft und Technologiemonopolen wie Patenten exzellent gegen die Konkurrenz aus dem Süden abgesichert. Für den Einbezug der peripheren Produktionsstandorte spielen vor allem ressourcenspezifische Bedingungen eine wichtige Rolle. Die Arbeitslosigkeit in den Zentren hingegen ist nicht auf Produktionsverlagerungen in Billiglohnländer zurückzuführen, sondern auf die neoliberale Politik, die verschärfte Konkurrenz, die Rationalisierungen und Sparmassnahmen, die Lohnrestriktionen und den Rückgang der Investitionen. Ausserdem ist der Diskurs über die Produktionsverlagerungen mindestens zweideutig: Einerseits stimmt es, dass im Rahmen der zunehmenden Internationalisierung Arbeitsplätze ins Ausland verlagert werden. Dies ist aber keineswegs neu, denn im Gegenzug werden in den Zentren Arbeitsplätze mit hoher Wertschöpfung konzentriert. Andererseits ist die Gefahr gross, beim Diskurs über Produktionsverlagerungen ins nationalisistische Fahrwasser zu geraten. Auch Forderungen nach Sozialklauseln in den internationalen Verträgen sind zwiespältig. Nicht ganz zu Unrecht weisen die Regierungen des Südens und auch Gewerkschaften darauf hin, dass von ihnen verlangt würde, ihre ›Standortvorteile‹ aufzugeben, ohne Gegenleistungen aus den hochproduktiven, protektionistischen Zentren zu erhalten.

Klar ist, dass angesichts der globalen Strategien und Möglichkeiten der multinationalen Konzerne sowohl die Gewerkschaften als auch die Regierungen, die immer noch primär im nationalen Rahmen operieren, stark in die Defensive geraten sind.

### **Die Arbeitsverhältnisse auf globaler Ebene**

Seit dem Einsetzen der Industrialisierung gab es auch in den kapitalistischen Zentren neben der Industriearbeit immer auch andere Arbeitsformen. Zu denken ist an die Landwirtschaft, aber auch an kleine Selbstständige in den Bereichen Dienstleistungen und Handwerk. Nicht zuletzt erhöhte sich die Zahl der Staatsangestellten. Dennoch bildete die industrielle Lohnarbeit das Rückgrat der fordistischen Epoche. Grundsätzlich ist aber festzuhalten, dass normalerweise mit dem Lohn allein die Reproduktion der Arbeitskraft nicht gesichert werden kann. Vielmehr erfordert die Reproduktion der Lohnarbeit leistenden Menschen und der sozialen Verhältnisse auch unbezahlte Arbeit, meist von Frauen. In den fordistischen Un-

ternehmen erkämpften die Arbeitenden neue soziale Kompromisse, und es mussten ihnen deutlich mehr Rechte zugestanden werden. Die Hire-and-fire-Mentalität war in den USA zwar nur teilweise eingeschränkt, doch konnte in den fordistischen Zentren kaum von Wegwerfarbeitern gesprochen werden. Stattdessen dominierten als Folge einer erweiterten Regulierung einigermassen stabile Arbeitsverhältnisse, allerdings bei durchaus unterschiedlichen Einkommenssituationen. Zudem gab es infolge der Ausdehnung von Massenproduktion und Massenkonsumtion eine Tendenz zu höheren Löhnen, welche die Lohndifferenzen zwar nicht ausebnete, jedoch zu mehr Möglichkeiten führte und beispielsweise für die »Kinder des Fordismus« universitäre Aufstiegschancen eröffnete. Soziale Sicherungssysteme wurden verstärkt ausgebaut, eine Entwicklung, die auf die Industrieländer beschränkt blieb.

In der Peripherie verlief sie anders. Gesprochen wurde von einem peripheren, das heisst allenfalls nachholenden, jedoch unterentwickelten Fordismus. Die familiäre Subsistenzarbeit und die Produktion für lokale Märkte in kleinflächiger Landwirtschaft waren deutlich stärker verbreitet. Wohlfahrtsstaatliche Mechanismen verharrten in einem rudimentären Stadium und erreichten nur einen sehr geringen Teil der Bevölkerung, wobei auch da die Leistungen überaus bescheiden blieben.

In den 1970er-Jahren wurde der fordistische Klassenkompromiss in den Industrieländern aufgebrochen. Die Strategie der Vollbeschäftigung wurde verabschiedet und die Massenarbeitslosigkeit hielt Einzug, begleitet von einer steigenden Entgarantierung und Prekarisierung von Arbeitsverhältnissen. Die regulierte Lohnarbeit verlor ihre zentrale Bedeutung und fächerte sich zu Erwerbsarbeit in unterschiedlichsten Formen auf. Sie reicht von hochbezahlten Fussball- oder Tennisprofis an der Spitze der Lohn- respektive Erwerbspyramide, über mehr oder weniger sichere Normalarbeitsverhältnisse bis zu Gelegenheitsarbeiten und kriminellen Aktivitäten – letztere mit einem Umsatz von über zwei Billionen US-Dollars jährlich (UNODC 2011). Die sogenannt atypischen Beschäftigungsformen nahmen kontinuierlich zu. Sie sind nun in einzelnen Ländern zur vorherrschenden Form des Einstiegs ins Erwerbsleben geworden (Castel 2011, vgl. im europäischen Vergleich auch Scherschel et al. 2012). Mit der Krise der Weltwirtschaft seit 2007 explodierten die Arbeitslosenzahlen an den Rändern Europas. Eine Massenarbeitslosigkeit von bis zu 27 Prozent, die bei jungen Arbeitnehmenden teilweise deutlich mehr als 50 Prozent erreicht, ist die dramatische Folge.

Die Beschäftigungsrate, also der Anteil der Erwerbstätigen an

der Gesamtbevölkerung, beträgt heute weltweit rund 60 Prozent. Etwa eine Milliarde Menschen arbeiten in der Landwirtschaft, 680 Millionen in der Industrie und 1,35 Milliarden im Bereich Dienstleistungen (ILO Global Employment Trends 2012). Dabei hat die industrielle Beschäftigung weltweit um 140 Millionen Personen zu-, in den sogenannten entwickelten Industriestaaten um knapp 20 Millionen abgenommen.

Die ILO-Statistik reiht gut 1,5 Milliarden Menschen in die Kategorie »Vulnerable Employment« ein, also in prekäre Arbeitsverhältnisse. Zu ihnen gehören die Working Poors, also Menschen, die arbeiten, aber von ihrem Lohn nicht leben können. Das sind etwa jene 911 Millionen (rund 30% aller Beschäftigten weltweit), die über weniger als zwei Dollars pro Tag verfügen. Interessant ist, dass über die letzten zehn Jahre bei den Working Poors eine Reduktion von beinahe 290 Millionen zu verzeichnen ist.

Betrachten wir auf der anderen Seite die »Surplusbevölkerung«, also den für die Mehrwertproduktion überflüssigen Teil der Bevölkerung, dann ist von rund einer Milliarde in den städtischen Slums – Davis (2007) spricht daher vom »Planet der Slums« – und etwas weniger als drei Milliarden in der Subsistenz- und Kleinbauernproduktion auszugehen (Roth 2012). Migrationsströme und Urbanisierung sind von einer ständigen Zunahme gekennzeichnet. Mehr denn je leben die Menschen ausserhalb ihres Geburtslandes, und irgendwann in den letzten Jahren hat der Urbanisierungsgrad 50 Prozent überschritten. Die Migration reicht von der innerstaatlichen bis zur transkontinentalen und umfasst rund eine Milliarde Menschen (World Migration Report 2012). Dieses gesamte Arbeitskräftepotenzial wird von der globalen Netzwerkproduktion nur zu einem Teil und in zyklischen Schwankungen in die Kapitalverwertung einbezogen. Weil sehr vielfältige Arbeitsverhältnisse vorhanden sind, geht Roth von einem »Multiversum der globalen ArbeiterInnenbewegung« aus. Enthalten sind darin mehr oder weniger freie LohnarbeiterInnen, ein Teil der Selbstständigen sowie Personen in spezifischen Abhängigkeits- oder sogar Besitzverhältnissen (van der Linden 2008). Die Vernetzung der Arbeitsverhältnisse und der transnationalen Räume erfolgt über die »Global Cities« (vgl. Sassen 2005, 2011), und in diesen dürften die zentralen Auseinandersetzungen stattfinden (Harvey 2013). Städte – so die grundlegende Forderung – sollen auf die Menschen, die darin leben, ausgerichtet werden und nicht wie heute dem Profit dienen (Brenner et al. 2011).

Tatsächlich aber tauchen in den Zentren wieder überwunden geglaubte Situationen von massiv unterbezahlter Arbeit, Zwangsarbeit in irgendwelchen Klitschen oder sklavenähnliche Verhältnisse wie

im Menschenhandel und in der Prostitution auf (illustrativ für New York, Chorus 2013). Was also in den Ländern des Südens vorherrschende Realität ist und durch die Industrialisierung nur teilweise entschärft wird, hält auch Einzug im Norden (Comaroff/Comaroff 2012). Entscheidend ist also, dass die hoch regulierten Normalarbeitsverhältnisse für freie LohnarbeiterInnen massiv abgenommen haben. Weil in Zeiten des Neoliberalismus auch die staatliche Verantwortung für die soziale Sicherheit tendenziell abgebaut wird, beschleunigen sich Prekarisierungstendenzen, und es kann von einem wachsenden globalen Prekariat gesprochen werden. Gemeint sind gemäss Pelizzari (2009) Personen, die mit einer geringen Arbeitsplatzsicherheit konfrontiert sind und kaum Einfluss auf ihre Arbeitssituation haben. Eine betriebliche Integration fehlt, ebenso der Schutz durch arbeits- und sozialrechtliche Normen. Die Sicherung ihrer Existenz ist wegen des niedrigen Einkommens und des stets kurzfristigen zeitlichen Horizontes gravierend beeinträchtigt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass weltweit höchst unterschiedliche Arbeitsverhältnisse koexistieren. Die Prekarität hat massiv zugenommen. Die allermeisten Menschen sind gezwungen, verschiedene Arbeitsverhältnisse zu verbinden. Kombiniert werden bezahlte, unterbezahlte und unbezahlte Arbeit (Komlosy 2012). Eine OECD-Studie gibt minimale und auch nicht unproblematische Hinweise auf die prozentuale Zeitaufteilung der Menschen im Alter von 15–64 Jahren. Danach werden im Durchschnitt über 29 Staaten mit vorhandenen Daten 19% für bezahlte Arbeit (inkl. Studien), 14% für unbezahlte Arbeit, vor allem Hausarbeit, 20% für Freizeit und der Rest für die persönliche Reproduktion wie Schlafen und Essen aufgewendet. Dabei sind allerdings die Differenzen zwischen den Ländern und vor allem zwischen den Geschlechtern bei den einzelnen Unterkategorien beträchtlich (OECD 2011).

## **Die globalen Lohnentwicklungen**

Angesichts dieser vielfältigen Verhältnisse differieren die Einkommen regional, aber auch weltweit äusserst stark. Darüber hinaus ist von einer sich ständig ausweitenden Einkommensschere auszugehen, weil vor allem die hohen und höchsten Löhne oder Einkommen im letzten Jahrzehnt stark angestiegen sind. Betrachten wir die globalen Veränderungen bei den Lohnentwicklungen, so haben sich die Reallöhne in den letzten zehn Jahren lediglich um rund fünf Prozent erhöht. In den asiatischen Ländern haben sie sich verdoppelt, in den osteuropäischen und zentralasiatischen Staaten sogar dreifacht. Neben und mit der Prekarisierung ist es also teilweise zu

realen Lohnerhöhungen gekommen, wobei diese allerdings geografisch sehr unterschiedlich ausgefallen sind. In den Ländern des Nordens ist die Steigerung von Konsumentenpreisen und Produktivität meist deutlich höher als der Lohnanstieg. Damit ergibt sich eine verstärkte Ungleichheit der Einkommensverteilung. In Deutschland kam es von 2000 bis 2009 wie in den USA zu Reallohnverlusten. Ein unglaublicher Lohnabbau findet zurzeit wegen der Austeritätspolitik in Portugal, Spanien oder Griechenland statt (vgl. Löpfe/Vontobel 2012).

Weltweit gilt, dass sich die Lohnquote zu Lasten der Gewinnausschüttungen negativ entwickelt (ILO Global Wage Report 2012/13). Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass die Entwicklungen bei unterbezahlter und unbezahlter Arbeit in dieser Betrachtungsweise kaum berücksichtigt werden. Insgesamt hat sich aber eine extrem ungleiche Vermögens- und Machtkonstellation eingestellt, in der einige Superreiche, die Konzern- und Finanzeliten sowie die politischen Eliten deutlich weniger als ein Prozent der Bevölkerung ausmachen. Sie stehen den restlichen 99 Prozent gegenüber (Krysmanski 2012), von denen jährlich 18 Millionen Menschen an Hunger und Unterernährung sterben (Ziegler 2011).

## **Die internationale Regulierung der Arbeitsverhältnisse**

Mit den grundlegenden Veränderungen in der Arbeitswelt, dem zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck, den technologischen Innovationen und allgemein der globalen Mobilität des Kapitals werden neue Regulierungen notwendig. Diese müssten sich – anders als die WTO-Regulierungen im Interesse der multinationalen Unternehmen – ganz spezifisch auf die Sicherung guter Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen ausrichten, dürften aber auch die Partizipation nicht ausklammern (Pries 2010). Sie müssten also einen klaren, rechtlich durchsetzbaren Rahmen aufweisen. Bisherige Regulierungen beziehen sich vornehmlich auf den nationalen Rahmen. Nötig wären aber starke internationale, respektive globale Standards. Allerdings zeigen sich hier gravierende Ungleichgewichte in der politischen Durchsetzungskraft. Der Macht der Multis stehen auf der globalen Ebene äusserst schwache Gewerkschaften gegenüber. Hinzu kommt, dass die globale Standortkonkurrenz dazu tendiert, Regulierungen einzuschränken, auszuhöhlen oder sogar ganz abzuschaffen, um nationale Vorteile umzusetzen. Gegenüber dieser Entwicklung gilt es Gegensteuer zu geben. Dazu müssen die Gewerkschaften endlich eine globale Orientierung verfolgen, mithin beträchtlich mehr Personal und finanzielle Ressourcen dafür einsetzen.

zen. Zudem geht es auch darum, vorhandene Normen zu verbessern, einzuhalten, einzufordern und zu kontrollieren sowie Verletzungen zu sanktionieren.

Grundsätzlich können in der internationalen Regulierung der Arbeitsverhältnisse vier Ebenen unterschieden werden: Am wichtigsten sind Gesetze, Rechtsnormen und internationale Vereinbarungen, hinzu kommen betriebliche Abkommen und als drittes Tarifverträge, gefolgt von ›diskursiver Legitimität‹. Dabei handelt es sich um Verhaltenskodizes, die von den Unternehmen einseitig erlassen werden, um Initiativen wie den Global Compact der UNO, der multinationale Konzerne und andere Organisationen zur Einhaltung der Menschenrechte und des Umweltschutzes anhält, aber auch um Zertifizierungen und Labels. Ein interessanter und allenfalls zunehmend wichtiger Ansatz sind internationale Rahmenvereinbarungen. Dabei werden Abkommen zwischen einem multinationalen Unternehmen und globalen Branchengewerkschaften als Vertreter der ArbeiterInnen dieses Unternehmens erarbeitet. Als Vertragspartner werden neben den globalen Branchengewerkschaften auch Betriebsräte eingesetzt, von lokalen oder regionalen bis hin zu Weltbetriebsräten, die für einen ganzen multinationalen Konzern zuständig sind. Im Juli 2012 gab es 94 solche Abkommen, davon lediglich 17 mit nichteuropäischen Konzernen. Diese Rahmenvereinbarungen betreffen meist alle vier Ebenen und beziehen sich auf weltweit geltende Rechtsnormen. Allerdings handelt es sich nicht um Regelwerke, sondern um die Festlegung von Mindestvereinbarungen, die meist national angepasst werden (vgl. Hessler 2012 und Pries 2010). Pries spricht von der Notwendigkeit einer »emergierenden, rissfesten Netzwerktextur«. Dass diese notwendig und ein Ziel ist, dürfte kaum bestritten sein, doch die Vereinbarungen sind bestenfalls Teil davon, und von Rissfestigkeit kann kaum die Rede sein. In der Schweiz fehlt es bis heute an solchen Rahmenabkommen. Für die Schweizer Multis wären sie auf jeden Fall sinnvoll und nötig.

Eine internationale Regulierung der Arbeitsverhältnisse ist nach wie vor sehr beschränkt vorhanden. ILO-Konventionen zum Schutz der ArbeiterInnen beispielsweise haben lediglich empfehlenden Charakter. Befindet die tripartite ILO einen Staat nach lange dauerndem Prozedere der Verletzung einer Konvention ›schuldig‹, dann wird ihm damit nur nahegelegt, die Ursache der Verletzung zu beseitigen. Sanktionsmöglichkeiten gibt es keine. Global tätige Unternehmen sind von diesem Prozess nicht betroffen. Staatliche Massnahmen gegen die Praktiken multinationaler Konzerne werden hart sanktioniert, Vergehen gegen international gültige Arbeitsbestimmungen

dagegen lediglich angemahnt. Die gegenwärtigen Regulierungen von Multis sind ineffektiv, weil sie auf Freiwilligkeit beruhen und keine Sanktionsmöglichkeiten vorsehen (Ungericht 2010). Es braucht klare gesetzliche Regelungen zur Unternehmensverantwortung, wie sie etwa mit der Petition ›Recht ohne Grenzen‹ in der Schweiz gefordert werden. Grundsätzliche Verbesserungen werden sich nur als Resultate von gewonnenen globalen Auseinandersetzungen ergeben. Die Verstärkung der internationalen Zusammenarbeit und die Solidarität der Gewerkschaften und sozialen Bewegungen sind deshalb enorm wichtig.

### **Die schweizerischen multinationalen Konzerne und die Globalisierung**

Die Schweiz gehört, neben anderen Kleinststaaten wie Holland und Belgien, mit gegenwärtig etwa 40 Prozent Anteil der Ausfuhren am Bruttoinlandprodukt zu den Ländern mit den höchsten Exportquoten. Der Export von Maschinen, Apparaten, Elektronikgeräten, chemischen und pharmazeutischen Produkten, Uhren sowie Finanzdienstleistungen und private Vermögensverwaltung durch Banken und Versicherungen sind die Pfeiler der schweizerischen Volkswirtschaft. Die schweizerischen Unternehmen haben sich sehr früh, schon in den 1920er-Jahren, internationalisiert. Aber auch in der Schweiz hat die Internationalisierung seit den 1980er-Jahren eine neue Qualität erreicht, wenn wir etwa an die Veränderungen in der Maschinen- und der chemisch-pharmazeutischen Industrie denken (Halbeisen et al. 2012). Die lange Tradition der Internationalisierung erlaubt es, die Eigenarten der Veränderungen seit den 1980er-Jahren besonders klar zu erfassen. Das grosse Manko liegt allerdings darin, dass vertiefte Untersuchungen zur Entwicklung wichtiger schweizerischer multinationaler Konzerne seit den 1980er-Jahren fehlen, abgesehen von der Studie Christian Zellers zu Novartis (Zeller 2001, 2010) und Adrian Knoepfli zur Alusuisse (Knoepfli 2010). Daher beschränkt sich dieser Beitrag auf einige wenige Bemerkungen.

Bei den globalisierten Unternehmen stehen neben dem Schweizer Finanzplatz die bekannten Multis Nestlé (vgl. dazu Attac 2005), Glencore-Xstrata, Novartis, Roche, ABB, Holcim oder Syngenta im Vordergrund. Sie führen nicht nur punkto Umsatz die Spitze der Schweizer Multis an, sondern mit gegen 300'000 bei Nestlé und 30'000 bei Syngenta auch punkto Beschäftigung. Andere big Players wie die Alusuisse, die noch 1997 über 30'000 Menschen beschäftigte, verschwanden durch Übernahmen, Aufsplitterung und

Verkauf und durch Fusionen von der Bildfläche. Die weltweiten wirtschaftlichen Aktivitäten der Schweizer Unternehmen sind in der Vergangenheit häufig unbeachtet geblieben. Das hat sich in den vergangenen Jahrzehnten markant geändert. Wichtige Wendepunkte bildeten wohl die ›Nestlé tötet Babies‹-Kampagne der 1970er-Jahre und die Anti-Apartheid gegen Südafrika der 1980er-Jahre, als verschiedene Bewegungen und Teile der Gewerkschaften das Verhalten der Schweizer Firmen in diesem Land kritisch zu verfolgen begannen. In der Studie ›Im Windschatten der Apartheid‹ (Roux 1990) wurden die Aktivitäten der Schweizer Multis im Apartheidstaat systematisch untersucht. Neben Banken und Versicherungen waren alle wichtigen Unternehmen in Südafrika präsent, von ABB über Alusaf (Alusuisse), Anglo Alpha (Holderbank), Ciba Geigy, Everite (Eternit), Nestlé, Oerlikon Bührle, Roche, Sandoz, Schindler, Sulzer bis zu Wild+Leitz. Sie hatten teilweise marktführende Stellungen und nahmen für sich in Anspruch, in vorbildlicher Weise der Entwicklung des Landes zu dienen. Dass dem nicht so war, machte die Studie deutlich. Ihre Profite steigerten die Schweizer Multis auf Kosten der schwarzen Bevölkerung, die durch die Rassengesetze und das Apartheidregime zu einer Existenz als rechtlose und billige Arbeitskräfte verdammt war. Geschickt nutzten die Schweizer Multis die Drehscheibenfunktion der Schweiz im imperialistischen System (Eberle/Schäppi 2007) aus. Dank der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik, die sich auf ihre Neutralität berief, konnten sich die Firmen dem internationalen Druck für Kodizes oder Sanktionen erfolgreich entziehen und ihre Geschäfte weiter betreiben. In der Aussenpolitik gingen, wie so oft in der Schweiz, die wirtschaftlichen Interessen den Anliegen zum Schutz der Menschenrechte vor. Dabei hätte »an sich stets die Möglichkeit bestanden, mit der Entwicklung neuer Rechtsgrundlagen eine Basis für eine Haltung zu schaffen, die dem menschenrechtlichen Aspekt und dem Gebot der internationalen Solidarität stärker entsprochen hätte« (Kreis 2005).

An dieser aussenpolitischen Haltung der Schweizer Regierung hat sich bis heute nichts geändert. Multinationale Konzerne mit Sitz in der Schweiz werden für ihre Wirtschaftsaktivitäten nicht zur Verantwortung gezogen, selbst dann nicht, wenn sie internationale Normen und die Menschenrechte verletzen oder die Umwelt schädigen. Diese Tatsache kann an einigen Beispielen dargelegt werden.

Bei Lohnkonflikten in ihren Niederlassungen berufen sich Schweizer Unternehmen gerne darauf, dass sie – auf das jeweilige Land bezogen – gute Löhne bezahlen, die teilweise gar über den Minimallohnen liegen würden. Das mag in der Zeit vor 1980 der Fall

gewesen sein. Seit der Globalisierung und dem verstärkten Konkurrenzdruck betreiben Firmen wie Nestlé etwa in Kolumbien eine Politik der Lohnrestriktion und des Abbaus von Sozialleistungen, sind aber auch in gewalttätige Aktivitäten gegen die Gewerkschaften verwickelt (Archila et al. 2012). Hinsichtlich der Anstellungsverhältnisse in den Betrieben ist eine rasante Flexibilisierung festzustellen. Bei den Holcim-Werken in Indien beispielsweise sind nur 300 Arbeiter fest angestellt, während 1200 über Leihfirmen beschäftigt werden. Indische Gerichte haben festgehalten, dass diese Form der Anstellung nicht legal ist und den Konzern aufgefordert, alle LeiharbeiterInnen in eine feste Anstellung zu überführen (vgl. Multi-Watch 2012). Dennoch weigert sich der Konzern bis heute, diesem Gerichtsurteil nachzukommen.

Flexible Anstellungsverhältnisse sind auch im Bergbau zunehmend die Regel, so etwa bei Glencore und Xstrata in Peru im Gefolge der Arbeitsmarktreform (Flexibilisierung) unter Präsident Fujimori (1990–2000). Dasselbe gilt für Nestlé in Kolumbien, wo die Gesamtarbeitsverträge und die Gewerkschaften mit der Beschäftigung von Aushilfen und Temporärarbeitskräften unterlaufen werden. Damit können die Unternehmen nicht nur einfach und ohne Kostenfolgen auf Nachfrageschwankungen reagieren, sondern auch die Zahlung sozialer Abgaben auf inakzeptable Weise reduzieren. In Peru hat sich das Tochterunternehmen des Zuger Glencore-Konzerns in Los Quenuales/Izcaycruz und Chicla dadurch hervorgetan, dass es wegen einer Absatzkrise 2008/2009 die gesamte Belegschaft entliess. Die Gewerkschaften sahen hinter diesem Schritt von Beginn weg ein Manöver zur Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse, das heisst zum Abbau festangestellter Minenarbeiter. Punkto Auseinandersetzungen mit Gewerkschaften dürfte der Nestlé-Konzern die Topliste anführen. Von den Philippinen und Indonesien über Pakistan bis nach Kolumbien brechen im Konzern ständig Arbeitskämpfe aus, bei denen sich das Management mit den Gewerkschaften anlegt. Führende GewerkschafterInnen werden entlassen, Streikenden Entlassungen angedroht. Die Gewerkschaften versucht man mit juristischen Klagen lahmzulegen, Spaltungen werden provoziert, unternehmensfreundliche und -abhängige Gewerkschaften ins Leben gerufen. All dies widerspricht eindeutig den ILO-Kernarbeitsnormen (siehe auch Beitrag ›Decent Work als Kompass‹ von Ruth Gurny in diesem Buch). Streikenden wird nicht nur mit Gewalt gedroht, oft kommt es zu massiven Übergriffen bewaffneter Gruppen. Im Fall des kolumbianischen Nestlé-Gewerkschafters Luciano Romero, der 2005 ermordet wurde, wird das Unternehmen beschuldigt, wegen unterlassener Schutzmassnahmen mitverantwortlich zu sein. Das

European Center for Constitutional and Human Rights hat 2012 eine entsprechende Klage in der Schweiz eingereicht.

Schweizer Multis zeichnen sich nicht nur durch schlechte Arbeitsbedingungen und Verletzungen gewerkschaftlicher Rechte aus. Immer wieder werden auch die internationalen Rechte zum Schutz indigener Bevölkerungen (ILO-Konvention 169) verletzt oder Umweltschäden verursacht. Glencore leitete in Kolumbien gar einen Fluss um, mit katastrophalen Folgen für die vom Grundwasser abhängigen AnwohnerInnen. In der Provinz Espinar steht Xstrata zusammen mit dem peruanischen Staat in Konflikt mit grossen Teilen der Bevölkerung und den gewählten Behörden. Diese befürchten, dass die Kupferproduktion die Menschen gefährdet und die Umwelt zerstört. Statt nach Lösungen zu suchen, wird die minenkritische Bewegung gewaltsam niedergeschlagen und kriminalisiert.

### **Koordination des Widerstands und ein neuer Internationalismus**

Veränderungen innerhalb kapitalistischer Verhältnisse verlaufen kontinuierlich, aber auch mit Brüchen. Heute befinden wir uns in einer Phase, in der die wirtschaftlichen und politischen Veränderungen und Verschiebungen auf globaler Ebene markant zugenommen haben. Herrschte nach dem Zusammenbruch der realsozialistischen Regimes in Osteuropa Ende der 1980er-Jahre noch die Meinung vor, zum Kapitalismus gebe es keine Alternative, so wird diese Auffassung mittlerweile zunehmend in Frage gestellt – beginnend mit dem Aufstand der Zapatisten in Mexiko. In einzelnen Staaten Lateinamerikas haben neue linke Regierungen auf dem Hintergrund einer starken Mobilisierung sozialer Bewegungen einen eigenständigen Weg entgegen dem neoliberalen Trend eingeschlagen, der zu einer markanten Verbesserung der Lebensbedingungen breiter Bevölkerungskreise geführt hat. Die Antiglobalisierungsbewegung und die Occupy-Bewegung haben selbst bei uns dafür gesorgt, dass der Kampf gegen den Kapitalismus wieder vermehrt auf der politischen Agenda steht. Und die unerwartete Rebellion gegen die Verschlechterung der Lebensbedingungen infolge einer neoliberalen Politik in arabischen Ländern haben gezeigt, dass sich heute gesellschaftliche und politische Veränderungen rascher einstellen können, als man meint.

Was uns hier in den Zentren fehlt, sind ein klares politisches Konzept und ein Projekt zur Überwindung der kapitalistischen Verhältnisse. Von Harvey (2012a) stammt der Versuch einer »ko-revolutionären Theorie«, deren Umsetzung aber vorläufig noch weitgehend Theorie bleibt. Zweifellos aber gilt: Die europäische Linke ist nicht

mehr der Nabel der Welt, sondern kann aus den Entwicklungen in Lateinamerika und Asien lernen, wenn sie bereit ist, über den Tellerrand hinauszuschauen (vgl. Egger et al. 2013). Zudem werden mit grösster Wahrscheinlichkeit die wichtigen Entscheide in den Städten fallen (Harvey 2013). Und nicht zuletzt braucht es eine breite Koalition der heutigen Oppositionsströmungen. Es gilt, eine radikale, demokratische, gesellschaftliche und politische Alternative zur vorherrschenden neoliberalen Politik zu entwickeln und durchzusetzen. Erwerbsarbeit muss sich in selbstbestimmte Tätigkeit zurückverwandeln; es gilt die Dekommodifizierung voranzutreiben und die Produktion von Gemeingütern zu intensivieren. Das alles kann nicht in einem nationalen Rahmen angegangen werden. Von grosser Bedeutung ist die verstärkte Zusammenarbeit der sozialen Bewegungen, die in den Ländern des Südens gegen die Akkumulation der Enteignung von Wasser, Land und Naturressourcen streiten, mit dem kämpferischen Teil der Bewegungen und Gewerkschaften hier in Europa, der sich gegen die neoliberale Abbau- und Austeritätspolitik zur Wehr setzt. Kurz: Anstehend ist die Umsetzung eines neuen Internationalismus.

## Literatur

- Attac Schweiz (Hrsg.): Nestlé. Anatomie eines Weltkonzerns. Zürich.
- Archila Neira, Mauricio et al.: *Violencia contra el sindicalismo 1984–2010*. Bogotá 2012.
- Bairoch, Paul: *Mythes et paradoxes de l'histoire*. Paris 1994.
- Brenner, Neil; Peter Marcuse; Margit Mayer: *Cities for people, not for profit: Critical urban theory and the right to the city*. London 2011.
- Castel, Robert: *Die Krise der Arbeit: Neue Unsicherheiten und die Zukunft des Individuums*. Hamburg 2012.
- Castells, Manuel: *Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft*. Opladen 2004.
- Chesnais, François: *La mondialisation du capital*. Paris 1994.
- Chorus, Silke: *Care-Ökonomie im Postfordismus*. Münster 2013.
- Comaroff, Jean; John L. Comaroff: *Der Süden als Vorreiter der Globalisierung: Neue postkoloniale Perspektiven*. Frankfurt a.M. 2012.
- Davis, Mike: *Planet der Slums*. Hamburg 2007.
- Derudder, Ben; Frank Witlox: *Commodity chains and World Cities*. Oxford 2011.
- Eberle, Willi; Hans Schäppi: *Eine Skizze der polit-ökonomischen Analyse der Schweiz*. In: *Denknetz-Jahrbuch 2007*, Zürich.
- Egger, Georg; Daniel Fuchs; Thomas Immervoll; Lydia Steinmassl: *Arbeitskämpfe in China*. Wien 2013.
- Farole, Thomas; Gokhan Akinci, Gokhan: *Special Economic Zones. Progress, Emerging Challenges and Future Directions*. The World Bank, Washington 2011.
- Fischer, Karin; Christian Reiner; Cornelia Staritz: *Globale Güterketten: Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*, Wien 2010.
- Fischer, Karin; Christian Reiner: *Globale Warenketten – Analyse zur Geographie der Wertschöpfung*. In: *Z. Nr. 89*. Frankfurt a.M. 2012.
- Halbeisen, Patrick; Margrit Müller; Béatrice Veyrassat (Hrsg.): *Wirtschaftsgeschichte der Schweiz im 20. Jahrhundert*. Basel 2012.
- Harvey, David: *Räume der Neoliberalisierung. Theorie der ungleichen Entwicklung*. Hamburg 2007.
- Harvey, David: *Kapitalismuskritik*. Hamburg (2012).
- Harvey, David: *Rebellische Städte*, Berlin 2013.
- Hessler, Siglinde: *Arbeitnehmerrechte weltweit stärken? Die Umsetzung der Internationalen Rahmenvereinbarungen in Mexiko*. Frankfurt a.M. 2012.
- Hirsch, Joachim: *Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus*. Berlin 1995.
- Husson, Michel: *Un pur capitalisme*. Lausanne 2008.
- International Organization for Migration: *World Migration Report 2011*. Geneva 2011.
- ILO: *Global Employment Trends 2012. Preventing a deeper jobs crisis*. Geneva 2012.
- ILO: *Global Wage Report 2012/13*. Geneva 2012.
- Knoepfli, Adrian: *Im Zeichen der Sonne. Licht und Schatten über der Alusuisse 1930–2010*. Baden 2010.
- Komlosy, Andrea: *Arbeit und Werttransfer im Kapitalismus*. In: *Sozialgeschichte Online 9*. Hamburg 2012.
- Kreis, Georg: *Die Schweiz und Südafrika 1948–1994. Schlussbericht des im Auftrag des Bundesrates durchgeführten NFP 42+*. Bern, Stuttgart, Wien 2005.
- Krysmanski, Hans Jürgen: *0,1% – Das Imperium der Milliardäre*. Frankfurt a.M. 2012.
- Lexikon der Globalisierung, hrsg. von Kreff, Fernand; Eva Maria Knoll; André Gingrich. Bielefeld 2011.
- Löpfe, Phillipp; Werner Vontobel: *Reiche Multis, arme Bürger*. Zürich 2012.

MultiWatch (Hrsg.): Zementierte Profite – verwässerte Nachhaltigkeit. 100 Jahre im Zementgeschäft. Ein Blick auf den Schweizer Konzern Holcim. Zürich 2012.

OECD: Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators. Paris 2011.

Pelizzari, Alessandro: Dynamiken der Prekarisierung: Atypische Erwerbsverhältnisse und milieuspezifische Unsicherheitsbewältigungen. Konstanz 2009.

Pries, Ludger: Erwerbsregulierung in einer globalisierten Welt. Wiesbaden 2010.

Public Citizen: [www.citizen.org/investorcases/](http://www.citizen.org/investorcases/) Laufende Aktualisierung aktueller Fälle.

Roth, Karl-Heinz: Das Multiversum. In: Z. Nr. 89. Frankfurt a.M. 2012.

Roux, René: Im Windschatten der Apartheid. Schweizer Firmen und schwarze Arbeiterschaft. Zürich 1990.

Sassen, Saskia: The Global City: Introducing a concept. In: The Brown Journal of World Affairs, Volume XI, Issue 2. Providence 2005.

Sassen, Saskia: Cities in a world economy. Los Angeles/London 2012.

Scheidt, Paula: Der Schneider von H&M. In: Das Magazin des Tages-Anzeigers No 5, Zürich 2013.

Scherschel, Karin; Peter Streckeisen; Manfred Krenn: Neue Prekarität: Die Folgen aktivierender Arbeitsmarktpolitik – europäische Länder im Vergleich. Frankfurt a.M. 2012.

Sproll, Martina: High Tech für Niedriglohn: Neotayloristische Produktionsregimes in der IT-Industrie in Brasilien und Mexiko. Münster 2010.

UNCTAD: Investor-State Disputes arising from Investment Treaties: a Review. New York/Geneva 2005.

UNCTAD: World Investment Report 2012. New York/Geneva 2012.

Ungericht, Bernhard: Die Regulation transnationaler Wertschöpfungsketten als interessenpolitisch umkämpftes Terrain. In: Fischer; Reiner; Staritz 2010.

UNODC: Estimating illicit financial flows resulting from drug trafficking and other transnational organized crimes. Wien 2011.

van der Linden, Marcel: Workers of the world: Essays toward a global labor history. Leiden/Boston 2008.

Vitali, Stefania; James B. Glattfelder, James B.; Stefano Battiston: The network of global corporate control. Zürich 2011.

Wallerstein, Immanuel: World-systems analysis: an introduction. Durham 2004.

Zeller, Christian: Globalisierungsstrategien. Der Weg der Novartis. Berlin/Heidelberg 2001.

Zeller, Christian: Die ungleiche Expansion der Pharmaindustrie. Globale Warenketten und der Aufstieg Indiens und Chinas. In: Fischer; Reiner; Staritz 2010.

Ziegler, Jean: Wir lassen sie verhungern. Die Massenvernichtung in der Dritten Welt. München 2011.