

# Kollektives Handeln als Voraussetzung für die wirtschaftliche und soziale Aufwertung

## Theoretische Überlegungen und Beispiele aus landwirtschaftlichen Lieferketten

Manche landwirtschaftliche Lieferkette beginnt im Globalen Süden und endet in unseren Supermärkten. Die eigentlichen Produzierenden erhalten – wie in vielen anderen Ketten – den kleinsten Anteil an der Wertschöpfung. Wie kann deren Anteil erhöht werden? Die in diesem Beitrag gegebene Antwort lautet: durch kollektives Handeln. Die Autoren begründen dies zunächst theoretisch unter Bezug auf keynesianische Entwicklungstheorie, Arbeitsmarkttheorien und den Machtressourcenansatz. Am Beispiel dreier Aufwertungserfolge in recht unterschiedlichen Kontexten – Melonen- und Reisanbau in Brasilien und Mangoproduktion in Pakistan – illustrieren sie ihre These.

CHRISTOPH SCHERRER, ISMAIL DOGA KARATEPE

### 1 Einleitung

Nahezu ein Drittel der weltweit Beschäftigten ist immer noch in der Landwirtschaft beschäftigt. In vielen Ländern des Globalen Südens ist der Prozentsatz viel höher. In Indien z. B. sind 60 % der arbeitenden Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt. Lohnarbeiter\*innen, selbstständige Familienbetriebe und selbstständige Landarbeiter\*innen machen die landwirtschaftliche Erwerbsbevölkerung aus. Zwar wird nach wie vor die Masse der Nahrungsmittel im Land ihrer Erzeugung verbraucht, doch manche Agrarprodukte sind Teil von einigen der ältesten globalen Lieferketten, wie die Genussmittel Kaffee und Tabak, und andere werden dank moderner Frischhaltetechniken vermehrt grenzüberschreitend gehandelt. So stieg das Exportvolumen von Mangos (nach statistischen Angaben der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen FAO) in den letzten zehn Jahren jährlich um 4 % und erreichte fast 4 % der weltweiten Produktion im Jahre 2017.

Die Notlage der kleinbäuerlichen Familien und Landarbeiter\*innen im Globalen Süden ist gut dokumentiert (FAO 2011; ILO 2017; Scherrer/Verma 2018). Eine häufig vorgeschlagene Lösung für kleinbäuerliche Betriebe läuft darauf hinaus, Teil einer globalen Wertschöpfungskette

zu werden (McMichael 2013). Die Teilnahme an solchen Ketten soll den Zugang zu besser bezahlten Endmärkten ermöglichen und zur Einführung effizienterer landwirtschaftlicher Techniken führen (Lutz/Olthaa 2017; World Bank 2007). Viele Studien haben jedoch die begrenzte Wirkung einer solchen Strategie gezeigt. Erstens können sich Kleinbetriebe die dabei obligatorischen kostspieligen Zertifizierungen selten leisten. Zweitens bleibt die Wertschöpfung der kleinbäuerlichen Betriebe in solchen Ketten bestenfalls begrenzt, d. h. die Erzeuger erhalten nur einen winzigen Teil des Preises, den Endverbraucher\*innen zahlen (Willoughby/Gore 2018). Selbst Arbeiter\*innen, die für kleinbäuerliche Betriebe mit Fair-Trade-Label arbeiten, profitieren nicht von der gerechteren Behandlung dieser Betriebe (Cramer et al. 2016). Statt weitere Belege für solche Probleme anzuführen, wollen wir die Bedingungen untersuchen, unter denen eine wirtschaftliche und soziale Aufwertung erreicht werden kann. Zu diesem Zweck stützen wir uns auf drei Aufwertungserfolge in recht unterschiedlichen Kontexten: Melonen- und Reisanbau in Brasilien und Mangoproduktion in Pakistan. Im Falle der Melonen geht es um staatliche Infrastrukturmaßnahmen, industrielle Landwirtschaft und effektive Durchsetzung des Arbeitsrechts (Apolinário et al. 2018; Penha et al. 2018). Der Fall des Reisanbaus analysiert das kollektive Vorgehen landloser Arbeiter\*innen, die von einem einigermaßen handlungsfähigen Staat unterstützt werden (Lindner

et al. 2017). Der Mango-Fall stellt die konzentrierten Bemühungen des australisch-pakistanischen Programms zur Exportbefähigung des Landwirtschaftssektors dar (Mehdi et al. 2018).

Die wichtigste Erkenntnis, die sich aus diesen Fällen ziehen lässt, lautet, dass ihr Erfolg auf kollektivem Handeln einer Reihe von Akteur\*innen beruht, die am Produktionsprozess beteiligt sind. Die Notwendigkeit des kollektiven Handelns zeigt, dass es Gegenkräfte gibt, die durch kreative Strategien überwunden werden müssen.

Im Folgenden beschreiben wir die Fälle kurz und diskutieren die Lehren, die aus diesen Fällen gezogen werden können. Unsere Interpretation orientiert sich einerseits an keynesianischen Entwicklungstheorien und andererseits an Theorien über den Arbeitsmarkt und am Machtressourcenansatz. Wir werden mit den theoretischen Überlegungen beginnen, indem wir zunächst die Voraussetzungen analysieren, die für eine erfolgreiche wirtschaftliche Aufwertung erfüllt sein müssen (Abschnitt 2). In einem nächsten Schritt untersuchen wir, warum die soziale Aufwertung nicht automatisch auf die wirtschaftliche Aufwertung folgt (3). Im Abschnitt 4 veranschaulichen wir die Notwendigkeit des kollektiven Handelns anhand der Fälle aus Pakistan und Brasilien. Zum Schluss fassen wir die Fälle zusammen und interpretieren sie (5).

## 2 Die Voraussetzungen für die wirtschaftliche Aufwertung

Unter wirtschaftlicher Aufwertung verstehen wir alle Formen von Prozessen, bei denen die Produzenten zu relativ hochwertigen Aktivitäten übergehen und so mehr von dem innerhalb der Wertschöpfungskette generierten Wert erhalten (Barrientos et al. 2011). In den ländlichen Gebieten der landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten kann die Einführung einer neuen Maschine oder eines Pestizids oder die Umstellung auf ein stärker nachgefragtes Produkt zu einer wirtschaftlichen Aufwertung führen. Wir verwenden das Konzept der sozialen Aufwertung als Mittel zur Bewertung der Verbesserung der Bedingungen für Landarbeiter\*innen und kleinbäuerliche Betriebe. Die vier Säulen der Agenda für menschenwürdige Arbeit der Internationalen Arbeitsorganisation bieten einen Maßstab für die Beurteilung von Lebens- und Arbeitsbedingungen: (1) Schaffung von Arbeitsplätzen und Unternehmensentwicklung, (2) sozialer Schutz, (3) Normen und Rechte am Arbeitsplatz und (4) sozialer Dialog (Website der ILO).

Die wirtschaftliche Aufwertung ist eine große Herausforderung für Produzierende am unteren Ende der landwirtschaftlichen Lieferketten. Die dominierenden Akteure in diesen Ketten lassen ihnen, wenn überhaupt, nur geringe Spielräume. Die Margen reichen nicht aus, um die

für die wirtschaftliche Aufwertung notwendigen Investitionen zu tätigen. Neben der Bildung von Genossenschaften ist die staatliche Unterstützung entscheidend, was die Handelswege, den Know-how-Transfer, qualifiziertes Personal und den Zugang zu Finanzmitteln sowie die physische Infrastruktur betrifft (Stiglitz 2016).

In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wird vielfach behauptet, dass die soziale Aufwertung zunächst der ökonomischen Aufwertung bedarf (Taglioni/Winkler 2014; Kapsos/Bourmpoulam 2013). Wir hingegen argumentieren, dass die soziale Aufwertung sogar eine Voraussetzung für die wirtschaftliche Aufwertung sein kann. Die stimulierenden Wachstumseffekte von sozialen Rechten können sowohl von der Nachfrageseite als auch von der Angebotsseite herrühren. Aus einer keynesianisch nachfrageorientierten Perspektive wird eine sehr ungleiche Einkommensverteilung als ein Hindernis für eine nachhaltige Entwicklung angesehen (Herr/Ruoff 2016). Erstens wird argumentiert, dass ein hohes Maß an wirtschaftlicher Ungleichheit die Entstehung eines Massenmarkts für langlebige Konsumgüter behindere. Zweitens führe die Konzentration des Volkseinkommens in den Händen einiger weniger Menschen zu einer zu hohen Sparquote, sodass das Konsumwachstum leide und wachstumsfördernde Investitionen zu gering seien. Reiche Menschen hätten eine viel höhere Sparneigung als arme. Ob sie ihre Ersparnisse in produktive Mittel investieren, hänge von ihrer Erwartung ab, ob die Nachfrage steigen wird oder nicht. Wenn die Löhne stagnieren, sei ein Anstieg der Nachfrage weniger wahrscheinlich. Drittens vergrößere die hohe Sparquote auch die Wahrscheinlichkeit von Kapitalflucht insbesondere in armen Ländern, in denen die Eliten ihre Ersparnisse häufig lieber im Ausland halten (Ndikumana/Boyce 2003). Während die Fiskalpolitik das Markteinkommen umverteilen könne, könne die kollektive Macht der Beschäftigten die Ungleichheit bereits auf der Marktebene begrenzen. Daher seien Vereinigungsfreiheit und das Recht auf Kollektivverhandlungen notwendige Voraussetzungen für eine gleichmäßigere Einkommensverteilung (Gross et al. 2016).

Zudem können noch zwei angebotsseitige Begründungen aus institutionenökonomischer Sicht (z. B. Piore 1994; Sengenberger 2005) für soziale Mindeststandards angeführt werden. Erstens fördern höhere Löhne die Entwicklung von „Humankapital“. Löhne, die nahe am oder unter dem Existenzminimum liegen, machen es den Beschäftigten unmöglich, in ihre eigene Ausbildung oder die ihrer Kinder zu investieren. Außerdem reichen diese Löhne oft nicht für eine ausreichende medizinische Versorgung aus. Höhere Löhne hingegen ermöglichen es den Beschäftigten nicht nur, ihre Qualifikationen zu verbessern, sondern könnten auch den Anreiz zum Schulbesuch und zu leistungsorientiertem Verhalten erhöhen (Sengenberger 2005).

Zweitens sind soziale Standards für den Übergang von einem extensiven zu einem intensiven Arbeitseinsatz not-

wendig (Piore 1994). Unter dem vorherrschenden System der landwirtschaftlichen Saisonarbeit haben die Betriebe kein besonderes Interesse an einem intensiven Einsatz von Arbeitskräften. Das liegt vor allem daran, dass die Arbeiter\*innen meist nicht nach Stunden bezahlt werden, sondern nach der Fläche des bearbeiteten Bodens oder der Menge der geernteten Produkte. Dies bedeutet, dass es keine festen Arbeitskosten gibt. Der Kapitalstock ist in der Regel klein und besteht meist aus veralteten, wenig effizienten Maschinen. Die resultierende niedrige Arbeitsproduktivität begrenzt die Bereitschaft, höhere Löhne zu zahlen. In einer solchen Situation könnten soziale Mindeststandards das Interesse an Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung erhöhen, indem sie die Struktur der Anreize für Betriebe und Arbeiter\*innen in der Landwirtschaft verändern. Für die Betriebe würde es sich lohnen, den Einsatz von Arbeitskräften effizienter zu organisieren, und für die Lohnabhängigen wäre es lohnend, sich um den Erfolg des landwirtschaftlichen Unternehmens zu bemühen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in der Mainstream-Literatur zwar behauptet wird, dass die soziale Aufwertung auf die wirtschaftliche Aufwertung folge, wir aber argumentieren – inspiriert von der Institutionenökonomie –, dass die wirtschaftliche Aufwertung eine soziale Aufwertung erfordert. Beschäftigte mit dem Recht auf Tarifverhandlungen können die Entwicklung eines Binnenmarkts unterstützen, indem sie höhere Löhne aushandeln. Höhere Löhne und Sozialstandards können wiederum Betriebe dazu veranlassen, die Arbeitskraft effizienter zu nutzen, d.h. den Produktionsprozess zu verbessern. Um kurzfristiges Sozialdumping zu vermeiden, müssten allerdings die Arbeits- und Sozialnormen international durchgesetzt werden (Scherrer 2017).

### 3 Warum sich wirtschaftliche Aufwertung nicht automatisch in sozialer Aufwertung für die Arbeiter\*innen niederschlägt

Die geläufige These, dass die soziale Aufwertung zunächst der ökonomischen Aufwertung bedarf (Taglioni/Winkler 2014; Kapsos/Bourmpoulam 2013), basiert auf zwei Annahmen: erstens dass die Modernisierung zu einer stärkeren Wertschöpfung in der globalen Lieferkette führt; zweitens dass die Märkte für Güter und Dienstleistungen mit dem Arbeitsmarkt eng verbunden sind. Das Ausmaß, in dem eine wirtschaftliche Aufwertung zu einem höheren Wertschöpfungsanteil führt, hängt aber nicht nur von der Art und dem Grad der Aufwertung ab, sondern auch von den Reaktionen der Konkurrenz und den Machtressourcen der Einkaufsabteilungen der fokalen Unternehmen.

Wenn viele Wettbewerber dem Modernisierungskurs einer Zulieferfirma nacheifern, bleiben die wichtigsten Käufer gegenüber all diesen modernisierten Lieferanten in einer machtvollen Position. Solange die Lieferanten keinen Zugang zu den Endverbraucher\*innen erhalten, bleiben sie von den Einkaufsabteilungen der fokalen Unternehmen abhängig. Die Kontrolle dieser Unternehmen über den Zugang zu den Endmärkten verleiht ihnen die Macht, die Einkaufspreise und andere Bedingungen zu diktieren und so den Hauptteil der in der Kette erzeugten Wertschöpfung zu erbeuten. So geht der anfänglich größere Wertschöpfungsanteil der *First-Mover*-Lieferantenfirma durch den Wettbewerb und die fortgesetzte Kontrolle der Käufer über die Lieferkette wieder verloren. Je nach Marktmacht teilen sich dann die fokalen Unternehmen oder die Konsumierenden die zwischenzeitlichen Wertschöpfungsanteile der Zulieferer.

Noch weniger realistisch ist die Annahme einer engen Verbindung zwischen Produkt- und Arbeitsmärkten. Zwar ermöglicht eine höhere Wertschöpfung potenziell höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen, aber es ist keineswegs garantiert, dass die zusätzliche Wertschöpfung zu gleichen Teilen von Eigentümer\*innen, Manager\*innen und Beschäftigten verteilt wird. Der Grund dafür liegt darin, dass auf der Ebene eines Unternehmens der Erfolg auf dem Produktmarkt kaum Auswirkungen auf die Nachfragebedingungen auf dem Arbeitsmarkt hat. Nur auf einer stärker aggregierten Ebene, d.h. wenn viele Unternehmen erfolgreich an der wirtschaftlichen Aufwertung teilnehmen, kann ihr kollektiver Erfolg zu einer erheblichen Steigerung der Nachfrage nach Arbeitskräften und damit zu höheren Löhnen führen. Darüber hinaus bedeutet eine Aufwertung nicht unbedingt eine größere Nachfrage nach Arbeitskräften. Die Produktivitätssteigerungen können die Nachfrage nach Arbeit sogar reduzieren. Darüber hinaus kann nicht von vornherein angenommen werden, dass der Arbeitsmarkt sich im Gleichgewicht befindet, d.h. es kann Arbeitslosigkeit bestehen, die die Verhandlungsposition der Beschäftigten verschlechtert. Es ist daher angebracht, die Dynamik des Arbeitsmarkts genauer zu betrachten.

Auf einer grundlegenden Ebene werden die Preise (d.h. Löhne und Arbeitsbedingungen) auf dem Arbeitsmarkt durch Angebot von und Nachfrage nach Arbeit bestimmt. Das Angebot ist von vielen Faktoren abhängig: In Ländern mit einer großen Bauernschaft beeinflussen deren Subsistenzmöglichkeiten die Anzahl der Personen, die ihre Arbeitskraft anbieten. In vielen Spätindustrialisierungsländern führt ein rasches Bevölkerungswachstum (dank gesteigerter Lebenserwartung) dazu, dass immer mehr Bauern und Bäuerinnen ihren Lebensunterhalt nicht mehr im Agrarsektor sichern können. Strukturelle Hindernisse für die Industrialisierung verhindern jedoch, dass vom Land abwandernde Arbeitskräfte ausreichend Beschäftigung finden, sodass ein Arbeitskräfteüberschuss entsteht (Scherrer 2018).

Angebot und Nachfrage nach Arbeitskräften, die nach dem Qualifikationsniveau differenziert sind, sind jedoch nicht die einzigen Faktoren, die die Preise auf dem Arbeitsmarkt beeinflussen (Moseley 2008). Der Arbeitsmarkt ist ebenfalls ein „contested terrain“ (Edwards 1996), auf dem die Akteure um den Anteil an der Wertschöpfung ringen. Der „Hauptkampf“ findet bekannterweise zwischen Kapital und Arbeit statt. Die Auseinandersetzungen unter den Beschäftigten sollten jedoch nicht unterschätzt werden, denn sie wirken sich auf den „Hauptkampf“ aus. Bei dem Versuch, von den traditionellen Lohn- oder Einkommensunterschieden zwischen den Gruppen zu profitieren und/oder die Solidarität der Arbeiter\*innen zu unterlaufen, bevorzugen die Beschäftigten häufig eine Gruppe gegenüber den anderen. Dadurch erhoffen sie sich die Unterstützung der bevorzugten Gruppe zu gewinnen. Letztere schließen sich den Beschäftigten zum Teil an oder zwingen diese sogar (siehe *white hate strikes*), andere Gruppen von Lohnabhängigen zu diskriminieren. Diese Art von Koalition entsteht am ehesten unter den Bedingungen eines Überangebots an Arbeitskraft.

Die Beschäftigten können sich jedoch auch an Gruppen wenden, die traditionell von besser bezahlten Arbeitsplätzen ferngehalten werden, um Zugang zu billigerer Arbeitskraft zu erhalten, und dadurch versuchen, die Macht der etablierten Gruppe von Beschäftigten zu untergraben (Lüthje/Scherrer 2001).

Die Konzeptualisierung der Arbeitsbeziehungen als umkämpftes Terrain wirft die Frage nach der Macht auf. Unter den meistens anzutreffenden Umständen ist der Arbeitsmarkt durch asymmetrische Machtverhältnisse zugunsten der Betriebe gekennzeichnet. Diejenigen, die abwarten können, haben in einer Verhandlungssituation meist die Oberhand. Mit Produktionsmitteln und/oder Land ausgestattet, kann die Kapitaleseite länger warten als einzelne Menschen, die außer ihrer Arbeitskraft nichts anderes zu verkaufen haben. In der Landwirtschaft kann die Notwendigkeit, ein verderbliches Erzeugnis zu einem bestimmten Zeitpunkt zu ernten oder zu verkaufen, für einen effektiven Streik genutzt werden. Doch verfügen die Eigentümer\*innen in der Regel über Ressourcen wie die Solidarität untereinander oder den Zugang zu meist befreundeten Gerichten und Regierungen. Besonders in abgelegenen ländlichen Gebieten können die Eigentümer\*innen auch Personen anwerben, die bereit sind, oppositionelle Gruppen mit Zwangsmitteln zu unterwerfen (vgl. z. B. zum Fall Kolumbien Forero 2012, S. 66ff.).

Diese Asymmetrie wird deutlicher sichtbar, wenn man die Möglichkeiten für Landarbeiter\*innen untersucht, sich gegen ihre Ausbeutung zu wehren. Zu diesem Zweck werden wir die vom Machtressourcen-Ansatz vorgenommenen Differenzierungen nutzen: Markt-, Logistik-, Assoziations-, institutionelle und diskursive Macht (siehe Schmalz et al. 2018; McGuire/Scherrer 2015). Die Marktmacht der Landarbeiter\*innen ist für die meisten von ihnen eher gering, da sie sich häufig in großer Kon-

kurrenz zueinander befinden. Für immer mehr Agrarprodukte können sie auch durch Maschinen ersetzt werden. Diejenigen, die in der Lage sind, mit den Maschinen umzugehen, haben jedoch möglicherweise mehr Macht auf dem Arbeitsmarkt, vor allem dort, wo die Menschen nur wenige moderne Qualifikationen besitzen. Ihre logistische Macht, d. h. die Fähigkeit, den Fluss des Produktionsprozesses zu stoppen, ist theoretisch höher, insbesondere um die Erntezeit und beim Umgang mit verderblichen Produkten. Um tatsächlich logistische Macht auszuüben, sind konzentrierte Anstrengungen erforderlich, die auf der Assoziationsmacht beruhen.

Zwar gibt es Gewerkschaften für Landarbeiter\*innen, doch ist deren gewerkschaftlicher Organisationsgrad zu meist sehr gering. Verschiedene Faktoren untergraben vielerorts ihre Fähigkeit zu kollektivem Handeln: traditionelle feudale Beziehungen, Klientelismus, Saisonarbeit, abgelegene Gebiete, das niedrige Einkommensniveau, der dringende Bedarf an Einkommen usw. (Sinaga 2020). Zu diesen Hindernissen für kollektives Handeln kommt der Mangel an institutioneller Macht der Landarbeiter\*innen hinzu. In vielen Ländern schließt die Arbeitsgesetzgebung die Landwirtschaft nicht ein; die Verbände der Landarbeiter\*innen sind nicht gesetzlich geschützt. Selbst wenn das Arbeitsgesetz sie miteinschließt, fehlen meist wirk-same Arbeitsinspektionen (ILO 2017). Dieser mangelnde arbeitsrechtliche Schutz spiegelt die minimale politische Vertretung der Landarbeiter\*innen wider. Auch zeigt sich, dass ihre Fähigkeit, Bündnisse mit anderen sozialen Akteuren oder Bewegungen zu bilden (d. h. soziale Macht), begrenzt ist. Obwohl die Verletzung ihrer Menschenrechte möglicherweise Sympathie und Unterstützung hervorrufen kann, ist es für sie aufgrund ihres niedrigen formalen Bildungsniveaus (und geringen politischen Bewusstseins) zudem schwierig, ihre Anliegen so zu formulieren, dass sie bei verschiedenen Zielgruppen Widerhall finden: bei anderen Landarbeiter\*innen, sozialen Aktivist\*innen und für das Politikfeld relevanten Expert\*innen (d. h. diskursive Macht).

Die Arbeitsgesetze, die institutionelle Durchsetzungskapazität eines Staates oder seine Stellung auf dem Arbeitsmarkt als Beschäftigter usw. sind für Aufwertungsprozesse von entscheidender Bedeutung. Dabei sollte der Staat nicht einfach als ein Akteur, sondern als eine soziale Beziehung, d. h. als ein Terrain konzipiert werden, auf dem verschiedene Strategien miteinander konkurrieren (Jessop 2016). Auf diesem Terrain sind die Landarbeiter\*innen und landwirtschaftliche Kleinbetriebe mit mehr Zwängen konfrontiert als andere Gruppen, die über mehr Machtressourcen verfügen. Diese Zwänge können überwunden werden, wenn es ihnen gelingt, ihre verschiedenen Machtressourcen im Streben nach besseren Arbeits- und Lebensbedingungen, d. h. nach sozialer Aufwertung, zu mobilisieren. Die teilweise erfolgreichen Kämpfe der Bewegung der landlosen Landarbeiter\*innen in Brasilien (*Movimento Sem Terra*, MST; siehe unten) oder der Land-



arbeiter\*innen in den Vereinigten Staaten (*United Farm Workers*; Shaw 2008) zeigen die Möglichkeiten zur Überwindung dieser Zwänge auf. Gleichzeitig weisen diese Fälle auch auf viele Voraussetzungen für einen nachhaltigen Erfolg hin. Ein Schlüsselement für den Erfolg scheint die Fähigkeit zu sein, Verbündete in der zivilen und politischen Gesellschaft zu mobilisieren, um ein günstiges institutionelles Klima, insbesondere einen günstigen rechtlichen Rahmen, zu sichern.

## 4 Beispiele für erfolgreiche Zusammenarbeit bei der Aufwertung

### 4.1 Mangos in Pakistan

Es ist allgemein bekannt, dass kleinbäuerliche Betriebe im Globalen Süden nur einen begrenzten Zugang zu den Exportmärkten haben. Die marktvermittelten Qualitätsmerkmale und phytosanitären Standards von High-End-Märkten errichten Barrieren für deren Teilnahme. Die Standards und Zertifizierungen erleichtern den Handel mit landwirtschaftlichen Produkten, da sie das produktbezogene Risiko senken. Sie wurden maßgeblich von den zunehmend mächtigen Supermärkten geprägt (Fuchs et al. 2011).

Die Erfüllung der Standards und der gewünschten Qualität erfordert Wissen, Kapital und organisatorische Kapazitäten. Die Verderblichkeit der Mangos erhöht diese Barrieren: Der Export in die Spitzenmärkte erfordert eine viel genauere Koordination, die eine Reihe von Aufgaben in der Vor- und Nacherntezeit beinhaltet. Insbesondere die Kühl- und Verpackungstechniken sind kostspielig. Die meisten Kleinproduzenten können sich die dafür notwendigen Investitionen nicht leisten.

Mehdi et al. (2018) zeigen, dass diese Herausforderungen für einige pakistanische Mangobauern mit Hilfe eines umfassenden Programms überwunden werden konnten, das vom Australia-Pakistan Agriculture Sector Linkage Project (ASLP) konzipiert und unterstützt wurde. Neben der pakistanischen Regierung und der Agraruniversität von Faisalabad wurde das ASLP-Projekt vom Australian Centre for International Agricultural Research (ACIAR), der Trade Related Technical Assistance der UNIDO und USAID durchgeführt.

Der Ansatz des ASLP-Projekts zur Bewertung der Lieferkette bezog wichtige Interessengruppen wie Erzeuger, Großhändler, Exporteure, Einzelhändler, Beratungsagenturen und F&E-Organisationen ein. Dabei wurden ineffiziente Praktiken bei der Bewirtschaftung der Mango-Plantagen festgestellt. Etwa 40 Landwirte nahmen an Workshops, „Walking the Chain“-Übungen und Probelieferungsaktivitäten teil. Das „Walking the Chain“-Programm beinhaltete, dass die Mangobauern jeden Schritt

in der Kette vom Export und den lokalen Märkten bis zu ihrem Betrieb beobachten mussten. Diese partizipatorische Lernerfahrung führte zu vielen Veränderungen in der Verwaltung der Obstgärten und der Vermarktung der Produkte. Forscher aus verschiedenen Disziplinen ermittelten die richtige Mangosorte, die zum pakistanischen Boden, den langen Transportwegen und dem Geschmack der Verbraucher passt. Von Geberorganisationen und staatlichen Stellen finanzierte Kühllhäuser wurden entworfen und gebaut. Die Transportlogistik wurde erforscht und getestet.

Die Verbesserungen an praktisch allen Teilen der Mango-Wertschöpfungskette führte zur Produktion von hochwertigen Mangos (fehlerfrei, richtig sortiert) für den Export nach Europa. Sie erhöhten zudem die Gewinnspannen der Erzeuger. Von diesen Verbesserungen profitierten nicht nur die Erzeuger, sondern auch die Landarbeiter\*innen. *Tabelle 1* vergleicht die Kostenstruktur der traditionellen und der verbesserten Mangoproduktion. Auch wenn der Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten in der Landwirtschaft fast gleich blieb, ist der absolute Unterschied bemerkenswert.

Gewerkschaften waren nicht an der Projektdurchführung beteiligt, doch ihre Akzeptanz durch die teilnehmenden Mangoanbauer führte zu höheren Löhnen und Sozialleistungen. Die Ausbildung der Landarbeiter\*innen sicherte die Qualität der Mangos. Außerdem verringerte die Einhaltung höherer phytosanitärer Standards Gesundheits- und Berufsrisiken. Ungeachtet der höheren Arbeitskosten erhöhte sich die Gewinnspanne, nicht zuletzt durch den Ausschluss der Zwischenhändler.

Wie die Autoren betonen, findet dieses erfolgreiche Projekt jedoch nur wenige Nachahmer. Nur wenige sind bereit, ihre Arbeiter\*innen auszubilden und besser zu bezahlen, um eine höhere Produktqualität zu erreichen. Deshalb plädieren sie für staatliche Maßnahmen zur Schaffung eines begünstigenden Umfelds ähnlich dem ASLP-Projekt. Ob der pakistanische Staat die erforderlichen Maßnahmen umsetzt, ist nicht nur eine Frage seiner institutionellen und wirtschaftlichen Kapazitäten. Es ist auch eine Frage der Macht. Die Zwischenhändler sind vielleicht nicht bereit, ihre Position in der Kette aufzugeben; andere Anbauer möchten vielleicht nicht die Landarbeiter\*innen ermächtigen. Welche Gruppen mehr Einfluss nehmen, ist eine Frage ihrer kollektiven Handlungsfähigkeit.

### 4.2 Melonen im Nordosten Brasiliens

Im Nordosten Brasiliens hat sich die Region Açú-Mossoró zu einem wichtigen Produktionsstandort für Melonen entwickelt. Da Grundwasservorkommen ausgebeutet werden können und gleichzeitig ein Maximum an Sonnentagen zu verzeichnen ist, gelingen einigen Erzeugern sechs Ernten im Jahr. Aber es sind nicht nur die Sonne und das Wasser oder die kürzeste Entfernung zwischen Brasilien und Europa, die dieses Gebiet zu einem bevorzugten Standort

für die Produktion von Melonen für den Export gemacht haben. Wie das Forschungsteam der Bundesuniversität Rio Grande do Norte (UFRN) beschreibt, ist es in erster Linie das Ergebnis staatlicher Intervention (Apolinário et al. 2018; Penha et al. 2018).

Die Entwicklung der Region Açú-Mossoró begann in den 1970er Jahren mit einem Plan der Militärregierung (1964–1985), der groß angelegte öffentliche Investitionen zur Wasserversorgung, Steueranreize und einen einfachen Zugang zu Krediten – zusammen mit einer partiellen Landreform zur Ansiedlung von kleinbäuerlichen Betrieben – beinhaltete (Penha et al. 2018). Gleichzeitig unterdrückte die Militärdiktatur die Gewerkschaften. Dadurch stellte sie das Angebot an billigen Arbeitskräften sicher. Die Arbeits- und Lebensbedingungen der Landarbeiter\*innen im Nordosten Brasiliens waren in dieser Zeit entsetzlich. Die brasilianische Bundesverfassung aus der Zeit nach der Diktatur von 1988 sah für die Landarbeiter\*innen soziale Rechte vor. Die Durchsetzung dieser Rechte begann allerdings erst, als der ehemalige Gewerkschaftsführer Luz Inacio Lula da Silva 2003 Präsident des Landes wurde (Apolinário et al. 2018).

Lulas Präsidentschaft läutete eine Periode verbesserter Arbeitsbedingungen, Realloohnerhöhungen und die Ausweitung des sozialen Schutzes in städtischen wie auch ländlichen Gebieten ein. Die Beschäftigten in der Landwirtschaft begannen von Tarifverträgen und häufigeren Arbeitsinspektionen zu profitieren, die die Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz verbesserten. Die Regierung stellte auch bessere Gesundheitsdienste für die kleinbäuerlichen Höfe in abgelegenen Gebieten bereit (ebd.).

Diese Errungenschaften für Landarbeiter\*innen sind nun durch eine neoliberale Arbeitsrechtsreform bedroht, die das brasilianische Parlament nach der Amtsenthebung von Lulas Nachfolgerin Dilma Rousseff im Jahr 2016 durchgeführt hat. Die neue Arbeitsgesetzgebung von 2017 rüstet Unternehmen mit mehr Verhandlungsmacht auf dem Arbeitsmarkt aus. Die Höchstdauer von Zeitverträgen wurde von sechs auf neun Monate verlängert. Der Arbeitstag kann auf zwölf Stunden verlängert werden, und Vereinbarungen zwischen einzelnen Unternehmen und Gewerkschaften können tarifliche und gesetzliche Vereinbarungen außer Kraft setzen (Diogo 2017, S.12). Ohne staatlichen Schutz sind Lohnabhängige mit begrenzter Assoziations- und Marktmacht gegenüber den Plantagenbesitzern in einer schwächeren Verhandlungsposition. Dieses Beispiel zeigt, dass die soziale Auf- oder Abwertung der Beschäftigten in der Landwirtschaft in hohem Maße vom Handeln des Staates abhängt. Dieses wird nur bedingt von der Machtressource Wahlstimmen beeinflusst. Die erste Amtsperiode von Lula verdankte sich vor allem dem industriellen Süden, der Nord-Osten wählte Lula mehrheitlich erst für seine zweite Amtszeit (Bohn 2011), sodass die ersten staatlichen Hilfen für die Landarbeiter\*innen sich der Solidarität der Industriearbeiter\*innen verdankte. Die Amtsenthebung der mehrheitlich gewähl-

TABELLE 1

### Wirtschaftliche Analyse von traditionellen und verbesserten Verfahren bei Mangos

Angaben in Rupien per Kilogramm

	Traditionelle Produktionsmethode	Verbesserte Produktionsmethode
Gesamtkosten im Betrieb	16,35	34,60
Arbeitskosten	0,49 (3% aller Betriebskosten)	1,21 (3,5% aller Betriebskosten)
Ab-Hof-Preis	32,28	73,33
Gewinnspanne des Anbieters	15,93	38,73

WSI Mitteilungen

Quelle: Mehdi et al. (2018, S. 283)

ten Dilma Rousseff zeigt die Grenzen der Wahlstimmenmacht auf.

Doch selbst unter den verbesserten Bedingungen zu Zeiten der Arbeiterpartei-Präsidentschaft blieb der Wertschöpfungsanteil, den die Landarbeiter\*innen erhielten, gering. Unabhängig vom Zielort der Melone, ob im Inland oder im Ausland, entfiel auf die Plantagenbesitzer\*innen mehr als 40 % des Endpreises, während die Arbeiter\*innen nur etwas mehr als 3 % erhielten (Penha et al. 2018). Die Feldforschung des UFRN-Teams zeigte zudem Unterschiede in den Arbeitsbeziehungen zwischen den drei Hauptproduzentengruppen von Melonen auf: große, mittelgroße und familiengeführte Plantagen. Letztere verdankten sich einer früheren Landreform. Die Familienbetriebe litten unter einem begrenzten Zugang zu grundlegenden Ressourcen wie Krediten, Ausbildung, Gesundheitsversorgung und Transport. Im Vergleich zu den kleinbäuerlichen Plantagen boten die großen Plantagen bessere Arbeitsbedingungen an, allerdings aufgrund höherer Effizienz für weniger landwirtschaftliche Arbeitskräfte pro Hektar (Apolinário et al. 2018).

### 4.3 Ökologischer Reisanbau im Süden Brasiliens

Ein Team von der Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Lindner et al. 2017) erforschte eine innovative Genossenschaftsinitiative in Rio Grande do Sul, die derzeit 27 Siedlungen mit 1300 beteiligten Familien umfasst. Sie gilt als wichtigster biologischer Reisanbauort, der über eine eigene Reismarke verfügt, nämlich Terra Livre (Freie Erde).

Im Zusammenhang mit der Aufwertung und dem kollektiven Handeln weist diese Initiative drei neue Merkmale auf. Erstens handelt es sich um eine der wenigen erfolgreichen Produktionsstätten, die von einer sozialen Bewegung, der Bewegung der landlosen Landarbeiter\*innen (MST), initiiert wurde. Die MST bemüht sich um den Zugang zu Land für die arme Landbevölkerung in Brasilien, wo die Verteilung der Landwirtschaftsflächen äußerst

ungleich ist. MST geht über die traditionellen ländlichen Bewegungen hinaus, die eine Landreform anstreben, denn sie fordert die Gleichheit der Geschlechter und des Einkommens sowie eine ökologische Lebensweise. Mit einem Graswurzelansatz hat die MST mehrere Landbesetzungen organisiert. Im Laufe der 1990er Jahre versuchten Staat und Grundbesitzer, die Aktionen der MST häufig mit gewaltsamen Mitteln zu verhindern. Es gelang der MST jedoch, sich zu behaupten, eine gewisse öffentliche Sympathie zu erhalten und Verbündete innerhalb sowie außerhalb Brasiliens zu mobilisieren. Während der Regierung der Arbeiterpartei erfuhr die MST sogar eine gewisse staatliche Unterstützung (Gilbert 2015).

Zweitens strebt die Initiative eine Transformation der verschiedenen Stufen der Reis-Wertschöpfungskette an. Sie organisiert nicht nur die Produktionsprozesse, sondern auch die Inputs (z. B. Saatgut), die Zertifizierung, die Vorbereitung des Bodens und die Vermarktung. Dadurch schafft sie einerseits eine größere Bandbreite an Beschäftigungsmöglichkeiten für ihre Mitglieder. Andererseits ermöglicht die Organisation des gesamten Produktionssystems eine höhere Wertschöpfung entlang der Reis-Wertschöpfungskette. Drittens bemüht sich die Genossenschaft, die Abhängigkeit von Agrochemikalien zu überwinden. Dies entlastet sie von teuren Inputmaterialien und sorgt zugleich für mehr Beschäftigung. Dies lässt der Bio-Genossenschaft eine höhere Gewinnspanne, trotz geringerer Produktivität, zumal sie den organischen Reis mit einem Aufschlag von etwa 20 bis 25 Prozent verkauft.

Die Fähigkeit der Genossenschaften, die Unterstützung des Staates zu gewinnen, war ein entscheidender Bestandteil ihres Erfolgs. Der Staat richtete Kühllhäuser ein. Lokale und regionale staatliche Stellen kaufen ihren organischen Reis für die Schulspeisung und für Sozialhilfeprogramme gegen Ernährungsunsicherheit. Die Marke der Kooperative, Terra Livre, wird zudem in den lokalen Supermärkten in Rio Grande do Sul verkauft.

Insgesamt ist der Genossenschaft dank staatlicher Unterstützung die wirtschaftliche Aufwertung gelungen. Ohne den kollektiven Willen der MST oder die Unterstützung der Regierungsbehörden während der Regierungszeit der Arbeiterpartei hätte das Projekt wohl nicht realisiert werden können. Ihre Zukunft ist allerdings durch die Eroberung der Staatsmacht durch die Rechte gefährdet.

## 5 Schlussfolgerung: die Bedeutung kollektiven Handelns

Wir haben uns die Frage gestellt, ob wirtschaftliche Aufwertung tatsächlich automatisch eine soziale Aufwertung mit sich bringt. Die in diesem Heft versammelten vielfachen empirischen Belege für das Fehlen eines solchen

Automatismus konnten wir mit Bezug auf die institutionelle Arbeitsmarkttheorie auch theoretisch erklären. Da somit geklärt ist, dass wirtschaftliche Aufwertung nicht automatisch zur sozialen Aufwertung führt, müssen die Bedingungen erforscht werden, die der sozialen Aufwertung förderlich sind (Barrientos et al. 2011). Um dieser Aufforderung gerecht zu werden, haben wir zunächst mittels keynesianischer und institutionenökonomischer Entwicklungstheorien die Voraussetzungen für eine erfolgreiche wirtschaftliche Aufwertung analysiert. Dabei stellt sich heraus, dass Maßnahmen zur sozialen Aufwertung für wirtschaftliche Aufwertungsprozesse förderlich sein können. Die soziale Aufwertung ist allerdings nur mittels kollektiven Handelns durchsetzbar, welches insbesondere für am Arbeitsmarkt schwache Personen staatlicher Flankierung bedarf, die selbst wiederum nur durch kollektive politische Vertretung erreicht werden kann.

Um die Bedeutung kollektiven Handelns hervorzuheben, haben wir drei „Erfolgssfälle“ von sozialer und wirtschaftlicher Aufwertung in der Landwirtschaft dokumentiert. Kollektive Aktionen verschiedener Akteure vermochten in diesen Fällen machtbasierte Barrieren gegen die Aufwertung erfolgreich, wenn auch nicht vollständig, abzubauen. Diese Barrieren können sich von Fall zu Fall unterscheiden. Dasselbe gilt für kollektive Maßnahmen, die zu deren Abbau erforderlich sind. Die Lehren, die aus den Fallstudien gezogen werden können, sind bei weitem nicht reproduzierbar. Die Schlussfolgerung, die aus den kontextsensitiven Analysen gezogen werden kann, lautet, dass die Assoziationsmacht in Kombination mit unterschiedlichen anderen Machtressourcen für die verschiedenen Akteure in der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette der Schlüssel zur Überwindung der ihnen auferlegten Beschränkungen ist.

Der Staat spielt eine entscheidende Rolle bei der Ermöglichung oder Verhinderung der wirtschaftlichen und sozialen Aufwertung. Er ist ein höchst ungleiches Terrain für konkurrierende Interessen. Es ist ungleich, weil einige Akteure bei der Verfolgung ihrer eigenen Interessen auf staatlicher Ebene privilegiert sind. Insbesondere kleinbäuerliche Betriebe und Landarbeiter\*innen sind bei der Verfolgung ihrer Interessen und der Verwirklichung ihrer Ziele im Allgemeinen größeren strukturellen Zwängen unterworfen als Großproduzenten oder andere mächtige Akteure der globalen landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten. Die Zwänge sollten nicht als gegeben oder fixiert vorausgesetzt werden. Wie der brasilianische Fall zeigt, sind sie das Ergebnis von sozialen Kämpfen und Praktiken. Die ländlichen Kämpfe in Brasilien, die von einer arbeiterfreundlichen Regierung begleitet wurden, waren der sozialen Aufwertung der landwirtschaftlichen Betriebe förderlich.

Die Eigentümer\*innen von Kapital oder Land scheinen sich der Bedeutung kollektiven Handelns bewusst zu sein. Durch ihre Verbände und ihre Ableger oder ihre gut etablierten Verbindungen zu den Universitäten und lo-

kalen, nationalen oder internationalen öffentlichen Einrichtungen usw. können sie erfolgreich Machtressourcen mobilisieren und ihre eigenen kollektiven Interessen verfolgen. Im Gegensatz dazu fehlt es den meisten kleinbäuerlichen Betrieben und Landarbeiter\*innen an Kooperativen, Gewerkschaften usw., durch die sie gemeinsam versuchen können, ihre sozialen Bedingungen zu verbessern. Folglich fehlt ihnen die politische Stimme, und sie besitzen wenig Verhandlungsmacht gegenüber gut organisierten, mächtigen Akteuren in der Wertschöpfungskette, wie z.B. Großproduzenten, Inputlieferanten und Supermarktketten.

An der Basis brauchen die Arbeiter\*innen Gewerkschaften und die kleinbäuerlichen Betriebe Genossenschaften. Gewerkschaften für Lohnabhängige ohne große Marktmacht sind auf die Verbandsmacht in Verbindung mit verschiedenen Machtressourcen angewiesen, um sicherzustellen, dass die Vorteile der wirtschaftlichen Aufwertung auch auf sie „durchsickern“. Genossenschaften können auf die gleiche Weise für familienbetriebene Landwirtschaft dienen. Mit unterschiedlichen Machtressourcen bewaffnet, können beide Gruppen mehr von der Wertschöpfung innerhalb der Wertschöpfungsketten „erobern“.

Sie brauchen aber auch unsere Solidarität, gerade weil sie zu den „schwachen Interessen“ (Clement et al. 2010) gehören. Neben der Unterstützung von Fair-Trade-Initiativen bedarf es vor allem der Einwirkung auf die europäische Handelspolitik, die bisher durch Handelsverträge die industrielle Landwirtschaft fördert und zugleich Sanktionen im Falle von Verstößen gegen Arbeitsrechte ablehnt. Die deutsche Politik sollte zur Verabschiedung eines verbindlichen Lieferkettengesetzes (vgl. den Beitrag von Lorenzen in diesem Heft) sowie dazu gedrängt werden, ihre zahlreichen Instrumente zur Förderung internationaler Arbeitsnormen tatsächlich auch einzusetzen (Schultz/Scherrer 2017). ■

## LITERATUR

- Apolinário, V. / Filho, J. M. / Penha, T. A. M. / Amaral, L.** (2018): Working Conditions, Gender, and Decent Work: Brazil's Açu/Mossoró Region, in: Scherrer, C. / Verma, S. (Hrsg.), a. a. O., S. 34–58
- Barrientos, S. / Gereffi, G. / Rossi, A.** (2011): Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World, in: *International Labour Review* 150 (3–4), S. 319–340
- Bohn, S.** (2011): Social Policy and Vote in Brazil: Bolsa Família and the Shifts in Lula's Electoral Base, in: *Latin American Research Review* 46 (1), S. 54–79
- Clement, U. / Nowak, J. / Scherrer, C. / Ruß, S.** (Hrsg.) (2010): *Public Governance und schwache Interessen*, Wiesbaden
- Cramer, C. / Johnston, D. / Mueller, B. / Oya, C. / Sender, J.** (2016): Fairtrade and Labour Markets in Ethiopia and Uganda, in: *Journal of Development Studies* 64 (259), S. 1–16
- Diogo, S.** (2017): Brazil's Labour Reform: Flexibility at What Cost?, in: *E-Journal of International and Comparative Labour Studies* (September–October), S. 1–13
- Edwards, R. C.** (1996): *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, New York
- FAO (Food and Agriculture Organization)** (2011): *Guidance on How to Address Rural Employment and Decent Work Concerns in FAO Country Activities*, Rom
- Forero F. J. E.** (2012): *Economía política del paramilitarismo o colombiano*, Dissertation, Quito
- Fuchs, D. / Kalfagianni A. / Havinga T.** (2011): Actors in Private Food Governance: The Legitimacy of Retail Standards and Multistakeholder Initiatives with Civil Society Participation, in: *Agriculture and Human Values* 28, S. 353–367, <https://doi.org/10.1007/s10460-009-9236-3>
- Gilbert, B.** (2015): Taking Matters into their Own Hands: The MST and the Workers' Party in Brazil, in: *Alternautas* 2 (2), S. 67–80
- Gross, T. / Hoffer, F. / Laliberté, P.** (2016): The Rise of Inequality Across the Globe: Drivers, Impacts and Policies for Change, in: Gallas, A. / Herr, H. / Hoffer, F. / Scherrer, C. (Hrsg.): *Combating Inequality: The Global North and South*, Abingdon/New York, S. 15–30
- Herr, H. / Ruoff, B.** (2016): Labour and Financial Markets as Drivers of Inequality, in: Gallas, A. / Herr, H. / Hoffer, F. / Scherrer, C. (Hrsg.): *Combating Inequality: The Global North and South*, Abingdon/New York, S. 61–79
- ILO (International Labour Organization)** (2017): *Decent and Productive Work in Agriculture: Decent Work in the Rural Economy*, Policy Guidance Notes, Genf
- Jessop, B.** (2016): *The State: Past, Present, Future*, Cambridge
- Kapsos, S. / Bourmpoulam E.** (2013): *Employment and Economic Class in the Developing World*. International Labour Organization: ILO Research Paper No. 6, Genf
- Lindner, M. / Medeiros, R. M. V. / Branco Filho, C. C.** (2017): O arroz ecológico em assentamentos de reforma agrária no Rio Grande do Sul. Dinâmicas do espaço agrário: velhos e novos territórios, in: *NEAG 10 Anos*, S. 13–28
- Lüthje, B. / Scherrer, C.** (2001): Race, Multiculturalism, and Labour Organizing in the United States: Lessons for Europe, in: *Capital & Class* 25 (1), S. 141–171
- Lutz, C. / Olthaar, M.** (2017): Global Value Chains and Smallholders in Sub-Saharan Africa, in: *Review of Social Economy* 75 (3), S. 251–254
- McGuire, D. / Scherrer, C.** (2015): Providing Labor with a Voice in International Trade Negotiations, in: *Philippine Journal of Labor and Industrial Relations* 33, S. 1–23
- McMichael, P.** (2013): Value-chain Agriculture and Debt Relations: Contradictory Outcomes, in: *Third World Quarterly* 34 (4), S. 671–690
- Mehdi, M. / Ahamad, B. / Ahsan, M. B.** (2018): Value Chain Development and Social Upgrading: A Case of Pakistan's Mango Industry, in: Scherrer, C. / Verma, S. (Hrsg.), a. a. O., S. 273–290
- Moseley, L.** (2008): Workers' Rights in Open Economies. Global Production and Domestic Institutions in the Developing World, in: *Comparative Political Studies* 41 (4–5), S. 674–714
- Ndikumana, L. / Boyce, J. K.** (2003): Public Debts and Private Assets: Explaining Capital Flight from Sub-Saharan African Countries, in: *World Development* 31 (1), S. 107–130
- Penha, T. A. M. / Belik, W. / Filho J. M. / Oliveira G. M.** (2018): Measuring Value Capture along the Brazilian Melon Value Chain, in: Scherrer, C. / Verma, S. (Hrsg.), a. a. O., S. 106–132
- Piore, M.** (1994): International Labor Standards and Business Strategies, in: *International Labor Affairs: International Labor Standards and Global Economic Integration. Proceedings of a Symposium*, Washington DC, S. 21–25
- Scherrer, C.** (2017): The Development Rationale for International Labour Rights, in: *The Indian Journal of Labour Economics* 82, S. 1–11



- Scherrer, C.** (2018): Labour Surplus is here to Stay: Why “Decent Work for All” Will Remain Elusive, in: *Journal of Social and Economic Development* 20 (2), S. 293–307
- Scherrer, C. / Verma, S.** (Hrsg.) (2018): *Decent Work Deficits in Southern Agriculture: Measurements, Drivers and Strategies*, Augsburg/München
- Schmalz, S. / Ludwig, C. / Webster, E.** (2018): The Power Resources Approach: Developments and Challenges, in: *Global Labour Journal* 9 (2), S. 113–134
- Schultz, A. / Scherrer, C.** (2017): Mitbestimmung in Zulieferketten. Instrumente der deutschen Außenwirtschaftspolitik. Hans-Böckler-Stiftung: Working Papers Forschungsförderung Nr. 033, Düsseldorf
- Sengenberger, W.** (2005): Innovationsorientierte Wirtschaftspolitik und soziale Kohäsion – Das Beispiel Finnland, in: *WSI-Mitteilungen* 58 (3), S. 162–167, [https://www.wsi.de/data/wsimit\\_2005\\_03\\_sengenberger.pdf](https://www.wsi.de/data/wsimit_2005_03_sengenberger.pdf)
- Shaw, R.** (2008): *Beyond the Fields: Cesar Chavez, the UFW, and the Struggle for Justice in the 21st Century*, Berkeley
- Sinaga, H.** (2020): *Competitive Pressures and Labour Rights: The Indonesian Oil Palm Plantation and Automobile Sectors*, Augsburg/München
- Stiglitz, J. E.** (2016): *The State, the Market, and Development*. United Nations University World Institute for Development Economics Research: WIDER Working Paper 2016/1, Helsinki
- Taglioni, D. / Winkler, D.** (2014): *Making Global Value Chains Work for Development*, Washington DC
- Willoughby, R. / Gore, T.** (2018): *Ripe for Change: Ending Human Suffering in Supermarket Supply Chains*, Oxford
- World Bank** (2007): *World Development Report: Agriculture for Development*, New York

## AUTOREN

**CHRISTOPH SCHERRER**, Prof. Dr., ist Geschäftsführender Direktor des International Center for Development and Decent Work der Universität Kassel. Forschungsschwerpunkte: Internationale Politische Ökonomie, soziale Dimensionen der Globalisierung, gesellschaftskritische Theorien.

@ scherrer@uni-kassel.de

**ISMAIL DOGA KARATEPE**, Dr., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Kassel und Koordinator der Graduate School of Socio-Ecological Research for Development. Forschungsschwerpunkte: Cultural Political Economy, autoritäre Regime, agrarische Wertschöpfungsketten.

@ idkaratepe@gmail.com