
**Florian Butollo, The End of Cheap Labour?
Industrial Transformation and “Social Upgrading”
in China, Campus: Frankfurt am Main / New York
2014. 400 Seiten, € 39,90**

Verabschiedet sich China nach der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahrzehnte vom Niedriglohnmodell, der Ausbeutung „billiger“ und in der Regel migrantischer Arbeitskraft in arbeitsintensiven Exportindustrien? Bisher war das Niedriglohnmodell wichtige Grundlage der mit ausländischen Investitionen gestützten Industrialisierung Chinas und seiner Einbindung in die globale Ökonomie als „Fließband der Welt“. Seit dem Kriseneinbruch 2008/09 hat die Kommunistische Partei Chinas (KPCh) sich jedoch verstärkt um eine Aufwertung (*upgrading*) von Industrien und die Ausweitung der inländischen Wertschöpfung bemüht, um einen Wiederausgleich (*rebalancing*) der Wirtschaft – das Ankurbeln der Binnennachfrage und ein Zurückfahren der Exportabhängigkeit – zu erreichen und die Krisenanfälligkeit zu mindern.

Florian Butollo, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Arbeitsbereich für Arbeits-, Industrie- und Wirtschaftssoziologie an der Universität Jena, verfolgt in seinem Buch die Bemühungen Chinas um Aufwertung und Wiederausgleich und geht insbesondere der Frage nach, ob dies auch eine *soziale* Aufwertung nach sich zieht – also zu verbesserten Arbeitsbedingungen und höheren Arbeiterlöhnen führt. Grundlage des Buches ist seine Dissertation, für die er Feldforschungen im Perlflussdelta, Provinz Guangdong, anstellte und Interviews mit Managern der „neuen“ LED-Industrie sowie der „alten“ Textil- und Bekleidungsindustrie und mit staatlichen Vertretern führte. Das Buch ist trotz konzeptioneller Schwächen lesenswert, weil Butollo wichtige Fakten für die weitere Diskussion über Chinas Entwicklung liefert.

Das Buch besteht aus einer Einleitung und vier Abschnitten. In der *Einleitung* schreibt Butollo, dass dem chinesischen Regime selbst schon seit Jahren klar ist, dass die Wirtschaft des Landes umgestaltet werden muss, wenn der ökonomische Aufstieg fortgesetzt werden soll. Der Einbruch der Exporte während der globalen Wirtschaftskrise 2008/09 machte die Exportabhängigkeit Chinas schmerhaft deutlich und zeigte die Schwäche des Binnenkonsums, der ausfallende Exporte (noch) nicht ersetzen kann. Die KPCh-Führung will auch deswegen einen Wiederausgleich der Wirtschaft mit höherem Binnenkonsum, weil sie fürchtet, dass es ansonsten zu einer „Eskalation der sozialen und politischen Konflikte“ kommen wird, die unter anderem durch die enorm gestiegene soziale Ungleichheit befeuert werden.

Am Anfang des *ersten Abschnitts* stellt Butollo die für seine Analyse wichtigen Elemente der Regulationstheorie dar. Diese macht kapitalistische Wachstumsperioden mit je unterschiedlichem „Entwicklungsmodus“ aus, denen sie jeweils verschiedene „Akkumulationsregime“ und „Regulationsmodi“ zuordnet. Kapitalistische Akkumulationsregime sind „extensiv“, wenn nur die Produktion ausgeweitet wird, ohne dass sich der Konsum der Arbeiter_innen maßgeblich erhöht, oder „intensiv“, wenn mit einer Erhöhung der Produktivität auch die Arbeitereinkommen angehoben werden (S. 31 f.). Tatsächlich finden sich oft beide Akkumulationsregime in derselben Region. Die Weiterentwicklung von extensiven Akkumulationsregimen hin zu intensiven geht kaum „automatisch“ von statthaften und ist vielmehr – wie im Fall des Fordismus – „Ergebnis einer langen Serie sozialer Kämpfe und staatlicher Interventionen“ (S. 34).

Die sich seit Ende der 1970er Jahre herausbildende internationale Arbeitsteilung – Auslagerung von Montagearbeiten in Schwellenländer mit niedrigen Löhnen und Arbeitskraftreserven – schuf dort extensive Akkumulationsregime. Einige Länder konnten sich jedoch zu einem „peripheren Fordismus“ weiterentwickeln, insbesondere die „exportistischen Akkumulationsregime“ Ostasiens – wie Südkorea oder Taiwan –, in denen ein „Schumpeterischer Staat“

durch Industriepolitik und Allokation ausländischer Investitionen die Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Wirtschaft erhöhte und die technologischen Kapazitäten erweiterte (S. 39 f.).

China integrierte sich in den 1980er und 1990er Jahren ähnlich in den Weltmarkt, als „spezifische Form des Kapitalismus“ mit einer „Kombination von extensiven und intensiven Akkumulationsregimen, verteilt auf verschiedene industrielle Sektoren und Regionen (S. 43). Dies geschah in mehreren Schritten, angefangen mit dem Boom der kleinstädtischen und dörflichen Unternehmen (TVE, *town and village enterprises*) über erste Sonderwirtschaftszonen für ausländische Investoren in den 1980er Jahren und massive ausländische Direktinvestitionen bis hin zu einer zunehmenden Exportorientierung in den 1990er Jahren. Die Erweiterung globaler Produktionsnetzwerke, Verschiebungen der regionalen Produktion innerhalb Asiens und Krisen in den Industriestaaten führten in den 1990er und 2000er Jahren zu massiven Industrieverlagerungen nach China (S. 46). Allerdings wurden im Rahmen eines „Dreieckshandels“ (*triangular trade*) vor allem Halbfertigprodukte nach China gebracht, dort zu Endprodukten montiert und dann wieder exportiert (S. 48). Produktionsschritte mit höherer Wertschöpfung blieben zumeist außerhalb Chinas, Zeichen einer „flachen Integration“ (*shallow integration*) in die globalen Produktionsnetzwerke (S. 49). Diese Lohnveredelung (*processing trade*) machte seit den späten 1990er Jahren fast die Hälfte aller Exporte Chinas aus, und erst in den letzten Jahren ist diese Quote auf 39 Prozent (2013) gesunken (S. 50).

Die Widersprüche des chinesischen Wachstumsmodells haben sich mit der Krise 2008/09 weiter zugespitzt. Die chinesische Wirtschaft ist weiterhin in hohem Maße von Exporten und Investitionen abhängig, während der private Binnenkonsum, dessen Anteil am Bruttoinlandsprodukt in den späten 1980er Jahren noch über 50 Prozent ausmachte, mit knapp über 35 Prozent Ende der 2000er gering ist (S. 60). Die Industrien mit niedriger Wertschöpfung sind immer weniger wettbewerbsfähig. Das hohe Wachstum der letzten

Jahrzehnte hat zu Preiserhöhungen und Engpässen im Zugriff auf zentrale Produktionsfaktoren geführt. Seit Mitte der 2000er Jahre gibt es in den Küstenregionen eine wiederkehrende Arbeitskräfteknappheit, die auch mit der demographischen Entwicklung, wachsenden Beschäftigungsmöglichkeiten im Binnenland und der Weigerung der jungen Generation von Wanderarbeiter_innen, die harten Arbeitsbedingungen weiter zu akzeptieren, zusammenhängt. Die hiermit gestiegene Verhandlungsmacht der Wanderarbeiter_innen führte – verbunden mit der Wut über die enorm gestiegene soziale Ungleichheit – zu höheren Lohnforderungen und der Zunahme von Arbeitskonflikten, und die Regierung reagierte mit der stetigen Erhöhung der Mindestlöhne. In den letzten Jahren sind die Löhne gar stärker gestiegen als die Produktivität (S. 64).

Die KPCh ist hier in einem Dilemma. Sie muss hohe Wachstumsraten aufrechterhalten, da jedes Jahr neun Millionen Menschen neu auf den formalen Arbeitsmarkt drängen und jedes wirtschaftliche Abbremsen zu höherer Arbeitslosigkeit und der Zuspitzung sozialer Konflikte führen kann (S. 81). Gleichzeitig dürfen staatliche Maßnahmen die Wettbewerbsfähigkeit arbeitsintensiver Industrien nicht entscheidend schwächen, weil Chinas Wirtschaft weiterhin stark von diesen abhängig ist. Das Dilemma zeigte sich besonders in der Krise 2008/09, als staatliche Konjunkturprogramme die wirtschaftlichen Ungleichgewichte noch verstärkten und zu Überakkumulation und Spekulationsblasen führten (S. 86). Die KPCh versuchte nun verstärkt, die Wirtschaft neu auszurichten und institutionelle Voraussetzungen für weitere Entwicklungsschübe zu schaffen. Butollo schildert im Einzelnen die im 12. Fünfjahresplan (2011–15) festgehaltenen Maßnahmen: Aufbau eines Systems sozialer Absicherung, Reform der Einkommensverteilung, um der sozialen Ungleichheit in China – einer der höchsten weltweit – entgegenwirken, weitere Regulierung der Arbeitsbeziehungen, Anstrengungen zum regionalen Wiederausgleich und schließlich industrielle Aufwertung, um arbeitsintensive Exportproduktion mit geringer Wert-

schöpfung durch kapital- und technologieintensive Produktionsstätten zu ergänzen oder gar zu ersetzen (S. 75 f.).

Alles in allem widerspricht das langsame Tempo der Transformation jedoch der schrillen Rhetorik der KPCh-Politiker, mit der sie über einen notwendigen wirtschaftlichen Wiederausgleich sprechen. Die globale Integration der chinesischen Produktion ist „tiefer“ (*deeper*) geworden, weil lokal mehr Einzelteile hergestellt und mehr Produktionsschritte ausgeführt werden (S. 89). Weiterhin ist der Anteil der Lohnveredelung an den Exporten jedoch hoch, und absolut hat diese weiter zugenommen. Mit anderen Worten, die hoch technologisierte Produktion hat die niedrig technologisierte keinesfalls ersetzt (S. 90 f.).

Im zweiten Abschnitt verengt Butollo seine Perspektive auf die konkrete Wandlung von Industriesektoren. Die globalen Veränderungen seit den 1970er Jahren beschreibt er als „Desintegration“ der fordistischen, vertikal integrierten industriellen Produktion, weil sich in vielen Sektoren kleinere und spezialisierte Hersteller anpassungsfähiger zeigten. Diese Desintegration war mit einer Globalisierung „flach“ integrierter Produktionsbereiche verbunden, weil die Montage in Länder mit Niedriglohnarbeitskräften verlagert wurde (S. 98). In einer ersten Welle der Aus- und Verlagerung waren Zulieferer entweder im Besitz von Leitfirmen oder stark von deren Vorgaben abhängig. Die Leitfirmen in den Industrieländern schöpften den größten Teil des produzierten Wertes ab, während in den Schwellenländern „sweatshops“ und „blutiger Taylorismus“ (Alain Lipietz) vorherrschten (S. 105).

In der Elektronikindustrie konnten sich allerdings Unternehmen aus den Tigerstaaten erfolgreich als technologisch hoch entwickelte Kernzulieferer (Taiwan) oder Markenhersteller (Südkorea) etablieren, die zum Teil vertikal integriert produzieren oder Produktionsschritte an Zulieferer der zweiten oder dritten Ebene weiterreichen. So entstanden in einigen Schwellenländern moderne Industriekapazitäten, welche die bisherige räumliche Hierarchie in

den Produktionsnetzwerken veränderten – ohne diese allerdings zu zerstören (S. 106 f.).

China versucht, die Chancen nutzen, die diese räumliche Umgestaltung bietet. Auch dort spielt der Entwicklungsstaat eine wichtige Rolle für die Lenkung und Unterstützung von Aufwertungsprozessen und die Festlegung von Aufwertungsstrategien, die Unternehmen von der reinen Montage zur OEM-Produktion (*original equipment manufacturing*) oder weiter zu ODM (*original design manufacturing*) und OBM (*original brand manufacturing*) bringen (S. 112). Zur Kernfrage seiner Untersuchung – ob eine industrielle Aufwertung auch eine soziale nach sich zieht – schreibt Butollo, dass dies wenig erforscht ist. In den globalen Produktionsnetzwerken hat es keine „automatische“ soziale Aufwertung gegeben. In China wird der Lohnanstieg bisher durch die Arbeitskräfteknappheit, Arbeitskonflikte und Regierungsmaßnahmen zur Erhöhung der Binnennachfrage angetrieben und schafft die Motivation für industrielle Aufwertung. Er ist also Ursache, nicht Folge der Aufwertung (S. 116).

Im *dritten Abschnitt* schildert Butollo die Ergebnisse seiner Fallstudien in der LED-Industrie und in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Die LED-Industrie erlebte weltweit einen Boom, ausgelöst durch die Abwicklung der konventionellen Glühlampen. Kompakte Leuchtstofflampen („Energiesparlampen“) sind lediglich eine Zwischentechnologie. Die Produktion von LED teilt sich in *upstream* (*chips, wafers, dies*), *midstream* (Verkapselung oder *packaging*) und *downstream* (Herstellung von Leuchten durch Montage von LEDs, Vorschaltgeräten und so weiter) (S. 157 f.). Wenige vertikal integrierte Unternehmen wie Philips, Osram, Samsung und LG dominieren den Weltmarkt und vereinen alle Produktionsschritte. Branchenweit ist die Technologie noch nicht vollständig ausgereift und standardisiert. So werden weiterhin neue Designs entwickelt und Produktionsschritte automatisiert.

In der auslaufenden Glühlampenära verlagerten die führenden Glühlampenhersteller große Teile der Produktion nach China, wo

siebzig Prozent aller Lichtquellen (jeglicher Technologie) hergestellt werden (S. 177). Mit den energiesparenden Leuchtmitteln ändert sich der Markt rapide. Der Umbau von Glüh- oder Energiesparlampenfabriken in LED-Fabriken ist aufwendig, weswegen auch die großen Hersteller weitgehend neue Industrieanlagen bauen. Insgesamt ist die LED-Industrie somit weniger Teil der traditionellen Lichtquellenproduktion als vielmehr ein neuer Subsektor der Elektronikindustrie mit einer eigenen Zulieferkette. Einige Neulinge aus Japan, den USA und Südkorea sowie Chipproduzenten aus Taiwan konnten sich erfolgreich etablieren.

Die Ausweitung der Produktion, deren Standardisierung und Diversifizierung bieten auch der chinesischen LED-Industrie, die sich vor allem in den Küstenprovinzen befindet, die Chance auf Markteinstieg und Aufwertung. Die meisten chinesischen LED-Firmen kommen nicht aus der traditionellen Beleuchtungsindustrie. Bisher ist ihre Produktion vertikal kaum integriert und kleine und mittlere Unternehmen dominieren, die sich jeweils auf *upstream*, *midstream* oder *downstream* konzentrieren. Die chinesische Regierung unterstützt die Industrie durch Förderprogramme und Kaufaufträge, zum Beispiel durch die Ersetzung von Straßenbeleuchtung. Überzogene Absatzerwartungen und staatliche Förderung führten jedoch zu Überinvestitionen, und Marktschwankungen (durch Nachfragerückgang in krisenhaften Absatzländern) und Preisverfall (durch Innovationen, Massenproduktion und Wettbewerbsdruck) lösten Zwischenkrisen aus.

Die im Buch ausführlich geschilderte Fallstudie in der LED-Industrie zeigt, dass die staatlich geförderte industrielle Aufwertung nichtsdestotrotz in diesem Fall erfolgreich gewesen ist. Die meisten untersuchten Firmen im Perlflussdelta haben sowohl neue Technologien, Prozesse und Produkte eingeführt als auch vertikal diversifiziert – durch die Einführung eigener Marken. Ein großer Teil der staatlichen Subventionen ging in den *upstream*-Bereich. Dort und im *midstream*-Sektor wird bisher der Großteil der Wertschöpfung realisiert, was sich jedoch durch den anstehenden Ratio-

nalisierungsschub ändern dürfte. Der Schwerpunkt der Wertschöpfung wird sich in Richtung *downstream* (neue Anwendungen, neue Produkte) verschieben, wo die chinesischen Unternehmen bisher schwach aufgestellt sind.

Die industrielle Aufwertung war mit einer begrenzten sozialen Aufwertung verbunden. Es wurden einige Arbeitsplätze mit höherem Qualifikationsprofil geschaffen und zur Senkung der Fluktuation sowie unter dem Druck der Arbeitskräfteknappheit einige Bedingungen in den Fabriken verbessert. Für die un- oder angelernten Arbeitskräfte hat es jedoch keine deutliche soziale Aufwertung gegeben. Die LED-Herstellung beruht weiter auf arbeitsintensiven Produktionsverfahren. Wo es eine Automatisierung gegeben hat (wie im *upstream*), sind die Arbeitsbedingungen kaum besser geworden. Verlagerungen arbeitsintensiver Produktionsteile (wie im *downstream*) in Gegenden mit niedrigerem Lohnniveau sind selten, weil die Unternehmen die wirtschaftlichen Netzwerke, die staatlichen Förderinstitutionen, die Infrastruktur und die gelernten Arbeitskräfte im Perlflussdelta weiterhin brauchen.

Die Textil- und Bekleidungsindustrie, Gegenstand der zweiten Fallstudie, erlebte global einen Doppelschock: das mit Überkapazitäten, scharfem Wettbewerb und einem Boom der chinesischen Industrie verbundene, sukzessive Ende des Multifaserabkommens (MFA) von 2005 bis 2009, das den produzierenden Ländern maximale Exportmengen vorgeschrieben hatte, und die globale Wirtschaftskrise 2008/09, die zu einem Nachfrageeinbruch führte. Die vier Bereiche dieser Industrie – Rohstoffe, Textilproduktion, Bekleidungsproduktion und Vertrieb / Verkauf – sind in hohem Maße „internationalisiert“ (S. 226). Insbesondere die Bekleidungsproduktion der global dominierenden Markenunternehmen ist weitgehend in Niedriglohnländer ausgelagert worden, und nur noch wenige Marken haben eigene Produktionskapazitäten. In der „käufergepräbten Zulieferkette“ kommen Vertragsherstellern nur einfache Produktionsschritte zu: „*cut, make and trim*“ (CMT). Industrielle Aufwertung bedeutete auch hier, dass weitere Produktionsschritte

hinzukommen, von CMT zu OEM (*original equipment manufacturing*), dann zu ODM (*original design manufacturing*) und OBM (*original brand manufacturing*). Dies geschah in Asien erst in Japan (erste Stufe), später in Hongkong, Südkorea und Taiwan (zweite Stufe), dann in China, Indien und einigen südostasiatischen Ländern (dritte Stufe) und schließlich in Bangladesch, Sri Lanka und Vietnam (vierte Stufe). Neben den CMT-Zulieferern sind – zum Teil recht große – Komplettzulieferer (*full package suppliers*) entstanden, die für Leit- und Markenfirmen alle Zuliefereraufgaben erledigen. Das Verkaufsmodell in der Bekleidungsindustrie ist gleichzeitig durch *fast fashion* mit kürzeren Produktzyklen und schlanken Produktionsverfahren revolutioniert worden (S. 234 f.).

China ist der „große Gewinner“ dieser Umstrukturierungsprozesse, während lateinamerikanische und osteuropäische Länder zu den Verlierern zählen und für asiatische Länder der vierten Stufe wie Kambodscha bisher vorwiegend Platz im CMT-Segment bleibt (S. 238). Die chinesische Textil- und Bekleidungsindustrie ist in den letzten Jahren weiter gewachsen und gehört zu den größten industriellen Arbeitgebern im Land. Ein Großteil der Wertschöpfung findet in China selbst statt – anders als zum Beispiel in der Elektronikindustrie. Mittlerweile dominieren private Firmen chinesischer Unternehmer, anders als noch vor einigen Jahren, als staatliche den Markt beherrschten. Die 150 staatlich registrierten Cluster der Textil- und Bekleidungsindustrie in China sind stark spezialisiert. Örtliche Hersteller profitieren von ihrem engen Austausch sowie von staatlichen Subventionen. Die Krise 2008/09 beschleunigte die strukturelle Veränderung des Sektors in China, die schon durch steigende Löhne und Arbeitskräfteknappheit angestoßen worden war. Viele wenig konkurrenzfähige Unternehmen schlossen, andere produzierten mehr für den Binnenmarkt. Der Staat griff während der Krise ein, um deren Folgen abzumildern, förderte Fusionen und Übernahmen, eine industrielle Aufwertung durch Automation, schlanke Produktion und vertikale Integration sowie die Schaffung chinesischer Marken.

Seit 2010 sind die Bekleidungsexporte Chinas zwar langsamer gewachsen, bleiben jedoch auf hohem Niveau, während die von Ländern wie Kambodscha oder Vietnam deutlich zugenommen haben (S. 256). Es hat keine breite Abwanderung aus China gegeben, sondern lediglich die Diversifizierung und Auslagerung von CMT- und OEM-Produktionskapazitäten ohne Schwächung der dominanten Rolle Chinas. Ob in Zukunft kostensensible CMT- und OEM-Bereiche weiterhin in Länder wie Vietnam ausgelagert werden, ist unsicher, weil es auch dort zu Streiks und Lohnerhöhungen kommt.

Butollo untersuchte im Perlflussdelta Cluster der Strickwarenindustrie, der Modeindustrie und der Textilindustrie und fand heraus, dass die Aufwertungsstrategien sich deutlich voneinander unterscheiden, abhängig von der Produktkategorie, der Produktionsform und der Kundenstruktur. In der Strickwarenindustrie wurde stark automatisiert, zudem wurden neue Produkte entwickelt (Produktaufwertung) und weitere Produktionsschritte vertikal integriert (funktionale Aufwertung). Den Firmen in der Modeindustrie ging es um funktionale Aufwertung und Markenbildung, aber anders als viele ausländische Modefirmen erhielten die chinesischen eigene Produktionskapazitäten (*in-house*). In der Textilherstellung fand vor allem Produktaufwertung statt, da die Automation schon weitgehend abgeschlossen war und nur die Produktion neuer Materialien eine höhere Wertschöpfung versprach. Hinzu kam funktionale Aufwertung durch Übernahme weiterer Aufgaben wie Färben und Veredelung sowie Forschung und Entwicklung.

Kommunalregierungen mit Aufwertungsstrategien spielten in allen Clustern eine Schlüsselrolle in der industriellen Transformation. Neben den untersuchten Unternehmen existierte weiterhin eine große Zahl kleiner Firmen mit unverändert geringem technologischen Einsatz. In allen Clustern fand eine deutliche Polarisierung der Qualifikationen und Löhne statt. Von einer sozialen Aufwertung profitierte nur eine kleine Minderheit der Beschäftigten, während die Mehrheit weiterhin keine besondere Qualifikation benötigte.

tigt und zum Teil durch Prozessaufwertung noch weiter dequalifiziert worden ist. Der Einsatz von neuen Technologien und Automation hat auch nicht zu höheren Löhnen geführt.

Im abschließenden *vierten Abschnitt* fasst Butollo die Untersuchungsergebnisse zusammen. Es gibt eine rasante und grundlegende Transformation der Industrien des Perlflussdeltas. Unternehmen versuchen, in Produktionssegmente mit höherer Wertschöpfung vorzustoßen. Die Regierung unterstützt dies durch Förderprogramme und Infrastrukturmaßnahmen. Arbeitsintensive Lohnveredelungsindustrien existieren jedoch weiter. Industrielle Aufwertung und funktionelle Diversifizierung der Unternehmen im Perlflussdelta führen zur Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze, aber die starke Segmentierung zwischen ausgebildeten Beschäftigten mit städtischem *hukou* und ungelernten Migrant_innen existiert weiter. Neue Technologien und Automation führen zudem zu weiterer Dequalifizierung. Die Fluktuation bleibt hoch, ebenso die Zahl der Arbeitskonflikte. Die Unternehmen reagieren darauf, indem sie die Kosten zu senken versuchen – durch Automatisierung und die Erhöhung der Produktivität, durch Verlagerung von einfachen Produktionsschritten und durch Änderung des Lohnsystems zur Umgehung strikterer Arbeitsgesetze. Die Automatisierung betrifft nur bestimmte Produktionsbereiche, andere werden eher in Regionen mit niedrigeren Löhnen ausgelagert, viele arbeitsintensive Bereiche bleiben. Insgesamt ist das Ende der arbeitsintensiven Produktion mit niedrigen Löhnen noch nicht absehbar. Die Frage aus dem Titel (*The End of Cheap Labour?*) verneint Butollo also.

Die Untersuchung und Analyse belegen faktenreich das Fortbestehen der Niedriglohnarbeit wie auch industrielle Aufwertungsprozesse im Perlflussdelta, das Buch weist jedoch analytische Lücken auf. Erstens kritisiert Butollo zwar den „methodologischen Nationalismus“ der Modernisierungstheorien (S. 37) und verlangt eine Untersuchung der globalen Zusammenhänge, bleibt in seiner politischen Bewertung jedoch selbst weitgehend auf nationaler Ebene. Aufwertung und Wiederausgleich denkt er aus der Perspek-

tive einer Nationalökonomie, die in einem globalen Rahmen „aufsteigen“ will. Er beschäftigt sich vor allem mit deren mittelfristigen wirtschaftlichen Problemen, nicht jedoch mit den langfristigen Widersprüchen und Grenzen „nachholender“ Entwicklung und industrieller Aufwertung wie ökologischen Krisen und dem, was Wallerstein das „*system-level problem*“ nennt, die begrenzte kapitalistische Profitabilität, die es nicht erlaubt, einen Großteil der Weltbevölkerung in ähnlicher Weise am produzierten Reichtum zu beteiligen, wie das in den westlichen Industrieländern (noch) geschieht.

Zweitens klammert er eine entscheidende Perspektive aus, weil sie „außerhalb der methodologischen Möglichkeiten dieser Untersuchung“ lag: die Auseinandersetzungen zwischen Management und Arbeiter_innen in den untersuchten Fabriken. Er ging davon aus, dass seine Interviewpartner (Manager, Regierungsvertreter) eh nichts darüber erzählen würden und ein Austausch mit Arbeiter_innen außerhalb der Kontrolle der Manager nicht möglich ist (S. 139). Das klingt plausibel. Industrielle Aufwertung, das heißt die Änderung der technischen Zusammensetzung des Kapitals, geschieht jedoch in Abhängigkeit vom Klassenantagonismus und von dem Verhalten, den Forderungen und der Verweigerung der Arbeiter_innen. Die Ausblendung der betrieblichen Arbeitskonflikte – der Mikroprozesse des Klassenkampfes um die Ausbeutung und ihre Bedingungen – schränkt den analytischen Wert der Untersuchung ein.

Drittens erkennt Butollo zwar, dass soziale Revolten als mögliche Türöffner durchgreifender wirtschaftlicher Reformen dienen und zu einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen führen könnten. Er reduziert die Bedeutung der Arbeiterkämpfe jedoch auf deren Funktion für die kapitalistische und soziale Entwicklung – also auf Fragen der Reichtumsverteilung und Mitbestimmung. Eine nachhaltige soziale Aufwertung wird es seiner Meinung nach in China erst geben, wenn ein „effektives Tarifsystem“ geschaffen wird (S. 360 f.). Die „schwache Repräsentation der Arbeiter_innen und die dysfunktionale Regulierung der Arbeitsbeziehungen“ sind

für ihn die Hauptgründe für das Auseinanderdriften von Wachstum und Haushaltseinkommen in den letzten Jahren (S. 30). Er sieht eine Parallele zu Roosevelts *New Deal* in den USA der 1930er Jahre, der erst durch militante Arbeitskonflikte im Zuge der Großen Depression in Gang kam und zur Anerkennung neuer Gewerkschaften, der Einführung von Tarifverhandlungen und dem Aufbau des Sozialstaats führte (S. 361). Butollo unterschätzt hier das subversive (und revolutionäre) Potential des grundlegenden Klassenantagonismus, der jenseits von Reichtumsverteilung oder sozialer Aufwertung die Funktionsweise des kapitalistischen Ausbeutungssystems an sich permanent herausfordert und gar infrage stellt. Er übersieht zudem, dass Gewerkschaften, Tarifverhandlungen und Sozialstaat keine bloße „Errungenschaft“ des Arbeiterkampfs sind, sondern zur weiteren Segmentierung der Arbeiter_innen, ihrer paternalistischen Entmachtung und stärkeren Kontrolle eingesetzt werden und historisch mehrfach zu einer Stabilisierung der kapitalistischen Klassenherrschaft geführt haben – nicht nur während des *New Deal*.

Ralf Ruckus

