

Danièle Leborgne und Alain Lipietz

Postfordistische Politikmuster im globalen Vergleich

Seit der Krise der siebziger Jahre haben die entwickelten Länder auf verschiedenen Wegen versucht, eine Alternative zu entwickeln. Einige setzten auf »Flexibilität«, andere auf die »Mobilisierung menschlicher Ressourcen«. Die »Neu industrialisierenden Länder« (NICs) steigerten ihre Wettbewerbsfähigkeit und differenzierten sich nach den gleichen Tendenzen. Globalisierung hat also nicht zu einer Homogenisierung nationaler Entwicklungswege geführt. In den ersten beiden Abschnitten untersuchen wir die unterschiedlichen Wege, auf denen die entwickelten Länder versucht haben, aus der Krise des Fordismus herauszukommen. Abschnitt 3 widmen wir den NICs, im 4. Abschnitt behandeln wir die neue ökonomische Hierarchie, während Abschnitt 5 die sozialen Konsequenzen dieses Prozesses einschätzt. Abschließend gehen wir im 6. Abschnitt auf die unterschiedlichen Haltungen gegenüber der globalen ökologischen Krise ein.

Aufstieg und Fall des Goldenen Zeitalters

Nach dem Zweiten Weltkrieg hatte der Kapitalismus im »Nordwesten« (OECD) sein Goldenes Zeitalter erlebt. Das Modell, das wir hier »Fordismus« nennen, ist jedoch während der siebziger und achtziger Jahre in eine Krise geraten, die freilich niemand für die »letzte Krise des Kapitalismus« hält. Es gab im Gegenteil viele Vorschläge zur Reform des Kapitalismus, die sich gegen Ende der achtziger Jahre zu mehr oder weniger vielversprechenden Modellen gruppierten.

Zunächst aber eine kurze Erinnerung an das, was unter Fordismus zu verstehen ist, der wie jedes andere Entwicklungsmodell auf drei Ebenen analysiert werden kann¹: Als allgemeines Prinzip der Arbeitsorganisation (oder »industrielles Paradigma«) war Fordismus Taylorismus plus Mechanisierung. Taylorismus implizierte eine strenge Trennung zwischen der Konzeption des Produktionsprozesses einerseits und der Ausführung von standardisierten und vorher festgelegten Aufgaben in der unmittelbaren Produktion andererseits. Als makroökonomische Struktur (oder »Akkumulationsregime«) bedeutete Fordismus, daß die Produktivitätszuwächse, die sich aus diesen Organisationsprinzipien ergeben, einerseits in ein aus Profiten finanziertes Wachstum der Investitionen und andererseits in ein Wachstum der Kaufkraft der Arbeiterlöhne umgesetzt werden. Als System der Spielregeln (oder »Regulationsweise«) bezeichnete er Lohnverhältnisse mit langfristigen Arbeitsverträgen, mit streng reglementierten Entlassungsregeln und einem programmierten Lohnwachstum, das sich aus einer Indexierung an Preisen und am allgemeinen Produktivitätswachstum ergab. Darüber hinaus sichert eine umfangreiche Sozialisierung der Einkommen durch den Sozialstaat ein Mindesteinkommen für Lohnabhängige.

Der Erfolg des Modells war also auf den jeweiligen Binnenmärkten der entwickelten kapitalistischen Länder lohninduziert. Aufgrund der geringen Bedeutung

des Wachstums des internationalen Handels im Verhältnis zum Wachstum der Binnenmärkte sowie der eindeutigen Hegemonie der USA gab es nur begrenzt äußere Zwänge. Dennoch wurde Ende der sechziger Jahre die Stabilität des Wachstumsmodells zunehmend in Frage gestellt. Der erste und offensichtlichste Grund trat auf der »Nachfrageseite« auf. Es gab kaum Wettbewerbsunterschiede zwischen den USA, Europa und Japan. Die Suche nach Skalenerträgen führte zu einer Internationalisierung der Produktion und der Märkte: daher die berühmte »Globalisierung«. Die Regulation des Wachstums auf den Binnenmärkten mit Hilfe von Lohnpolitik wurde kompromittiert durch die Notwendigkeit, den Außenhandel auszugleichen. Tatsächlich verlangsamte sich das Wachstum der Reallöhne in den siebziger Jahren außergewöhnlich, mehr und mehr Unternehmen verlagerten ihre Betriebsstätten in gewerkschaftsfreie Zonen oder vergaben Zulieferaufträge in Drittweltländer. Dadurch wurde die Globalisierung nochmals forciert. Allerdings blieben die Grundstrukturen der vorhandenen Regulationsweise in den entwickelten kapitalistischen Ländern erhalten.

Ende der siebziger Jahre gab es jedoch im Denken der internationalen Eliten der kapitalistischen Welt eine Wende. Sicherlich hatte das Krisenmanagement durch eine nachfrageorientierte Politik eine Depression verhindert. Aber als bedeutendere Begrenzung erschien der Fall der Profitabilität, der sich einer Reihe von Gründen auf der »Angebotsseite« verdankte: Verlangsamung des Produktivitätswachstums, Anstieg der Gesamtkosten der Arbeit (einschließlich der indirekten Löhne des Sozialstaates), ein Anstieg des Kapital/Output-Verhältnisses sowie ein relativer Anstieg der Rohstoffpreise. Unter diesen Bedingungen konnten die keynesianischen Rezepte wie Erhöhung der Reallöhne (wie begrenzt auch immer) und lockere Geldpolitik nur zu Inflation und Entwertung der Geldreserven führen, insbesondere der internationalen Leitwährung US-Dollar (vgl. Lipietz 1985). Daher also die Wende zur »angebotsorientierten Politik«, d.h. zu den »Arbeitsbeziehungen«, zu einem Bereich also, der einige Aspekte mit dem industriellen Paradigma und der Regulationsweise gemeinsam hat.

Sogar in dem hier verwendeten theoretischen Rahmen können die Angebotsprobleme des Fordismus auf zwei verschiedene Weisen interpretiert werden. Eine erste geht auf Kalecki zurück und betrachtet den Anstieg der relativen Preise der Arbeit und der Rohstoffe als Ergebnis der langanhaltenden Prosperität des Goldenen Zeitalters. Die Profit-Klemme war das Ergebnis von dauerhafter Expansion und von Vollbeschäftigung. Darüber hinaus hat der Sozialstaat stark die Kosten des Arbeitsplatzverlustes reduziert (vgl. Bowles 1985), was ebenfalls die Verlangsamung des Produktivitätswachstums erklären konnte. Ende der siebziger Jahre war die Profitklemmen-Analyse zur offiziellen Auslegung geworden. Profite waren zu niedrig, weil Arbeiter (und Rohstoffexporteure) zu mächtig waren, und dies hatte seinen Grund wiederum darin, daß die Spielregeln zu »rigide« waren. Mit anderen Worten, der »rigide« soziale Kompromiß mußte aufgekündigt werden.

Diese Politik der »liberalen Flexibilität« wurde zunächst von der britischen und dann von der US-amerikanischen Regierung eingeschlagen, denen später die meisten OECD-Länder, einschließlich der französischen sozialistisch-kommunistischen Regierung, folgten. Die Aufkündigung des sozialen Kompromisses wurde in unterschiedlichem Ausmaß und an unterschiedlichen Fronten durchgeführt: von

den Regeln des Lohnanstiegs (Inflation plus Produktivität) bis zu Umfang und Tiefe sozialer Vorsorge, von der Liberalisierung von Entlassungsmöglichkeiten bis zur Ausweitung prekärer Beschäftigungsverhältnisse. Dieser Prozeß wurde entweder autoritär durchgesetzt, indem Regierungen und Arbeitgeber die Schwächung der Gewerkschaften und die Wahlerfolge der konservativen Parteien als Chance nutzten, oder war Ergebnis von Verhandlungen zwischen Kapital und Arbeit im Kontext von steigenden Kosten für einen Arbeitsplatzverlust (für die Arbeiter).

Nach einer ersten Phase der Rezession Anfang der achtziger Jahre gab es eine Erholung, die 1983 begann. Doch war dieser Aufschwung weitgehend Resultat einer Rückkehr zur keynesianischen Haushaltspolitik (vgl. Lipietz 1987, 1992), und man kann kaum behaupten, daß er ausschließlich ein Ergebnis liberaler Flexibilisierungspolitik gewesen wäre. Außerdem begünstigte er gerade nicht die Länder, die die Flexibilisierung am gründlichsten durchführten – USA, Großbritannien und Frankreich – und sowohl eine De-Industrialisierung als auch eine Verschlechterung der Handelsbilanz für industrielle Güter erfahren haben. Ende der achtziger Jahre erwiesen sich Japan, Westdeutschland und die EFTA als Gewinner in diesem Konkurrenzkampf, die die Angebotskrise anders zu lösen versuchten.

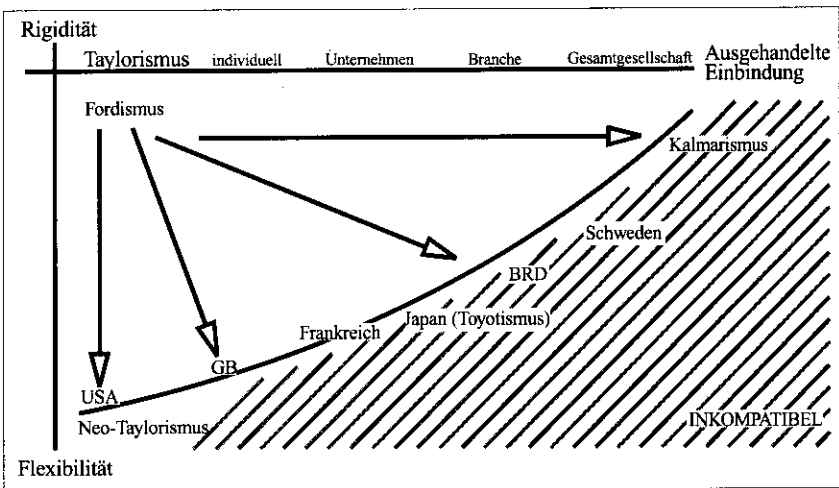
Im Gegensatz zur angebotsorientierten »Vollbeschäftigung/Profitklemmen«-Theorie verweist eine alternative Krisenerklärung auf eine schwindende Effizienz der tayloristischen Prinzipien. Zwar kann Vollbeschäftigung den Fall der Profitrate Ende der sechziger Jahre erklären, nicht aber die Fortdauer dieser Tendenz (mit steigendem Kapitalkoeffizienten) in den folgenden Jahren. Bedeutsamer scheint nun, daß die Abschaffung jeglicher Einbindung der unmittelbaren Produzenten in die Feinabstimmung des Produktionsprozesses keine weiteren Erfolge bringt. Sie eignet sich gut dafür, daß das Management Kontrolle über die Arbeitsintensität hat. Aber eine größere »verantwortliche Autonomie« der unmittelbaren Produzenten kann zu einem überlegeneren Organisationsprinzip führen, vor allem dann, wenn neue Technologien oder »just-in-time«-Managementmethoden die Einbindung der geistigen Fähigkeiten der unmittelbaren Produzenten und deren bereitwillige Kooperation mit Management und Ingenieuren erfordern.² Das war genau die Alternative, die von zahlreichen großen Unternehmen in Japan, Deutschland und Schweden gewählt wurde. Dort führten der Druck der Gewerkschaften sowie bestimmte Organisationstraditionen dazu, daß in der Krise des Fordismus auf eine Lösung der »auszuhandelnden Einbindung« (negotiated involvement) gesetzt wurde.

Ende der achtziger Jahre wurde die Überlegenheit dieser Entscheidung mehr und mehr anerkannt, nicht nur von dieser zweiten Ländergruppe, sondern auch in Management-Handbüchern und in der Presse. Sicherlich hat der internationale Erfolg dieser zweiten Gruppe von Ländern die Entwicklung dieser Ideen stark befördert, aber auch die Schwierigkeiten, die sich bei der Implementierung neuer Technologien im Kontext liberaler Flexibilität ergaben, haben einen Wandel der Managementstile begünstigt. Allerdings scheint es auf den ersten Blick, als wären liberale Flexibilität und ausgehandelte Einbindung Strategien, die beliebig miteinander kombinierbar sind. Diese Vorstellung bildet die Grundlage einer Konzeption von Postfordismus als »flexibler Spezialisierung«, wie sie sich bei Piore/Sabel (1985) findet. Wir werden nun die gegenseitige Kohärenz dieser beiden Lösungswege untersuchen.

Was kommt nach dem Fordismus?³

In der Tat können die beiden Lehrmeinungen zur Lösung der Angebotskrise als zwei Fluchtwege aufgefaßt werden, die sich auf die beiden Charakteristika fordristischer Arbeitsbeziehungen beziehen: einerseits die Rigidität des Lohnvertrags, andererseits der Taylorismus als Form direkter Managementkontrolle über die Tätigkeit der Arbeiter. Die erste Lehrmeinung schlägt eine Verschiebung von der »Rigidität« hin zur »Flexibilität« im Beschäftigungsvertrag vor, während die zweite auf eine Verschiebung von »direkter Kontrolle« hin zu »verantwortlicher Autonomie« setzt. In einer anderen Theoriesprache (vgl. Doeringer/Piore 1971) bezieht sich die erste (vertikale) Achse auf den »externen Arbeitsmarkt«, auf die Verbindung zwischen Unternehmen und Arbeitssuchenden. Die zweite (horizontale) Achse bezieht sich auf den »internen Arbeitsmarkt«, auf die Organisationsform von Kooperation und Hierarchie innerhalb der Unternehmen. Auf der ersten »externen« Achse können Rigidität und Flexibilität viele Dimensionen haben, wie wir bereits feststellten. Die Spielregeln können Regelungen über die Bildung direkter Löhne, Regelungen für Einstellungen und Entlassungen, Regelungen über die Verteilung indirekter Löhne umfassen – der externe Arbeitsmarkt ist mehr oder weniger organisiert. Die Achse ist also eine synthetische. Darüber hinaus können die Regelungen auf verschiedenen Ebenen etabliert werden: auf der individuellen, der von Unternehmen, von Branchen oder der Ebene der Gesamtgesellschaft.

Abb. 1: Entwicklung des Postfordismus in den entwickelten kapitalistischen Ländern



Auf der horizontalen »internen« Achse gibt es ebenfalls viele Dimensionen: »Ausgehandelte Einbindung« kann Qualifikation, Gruppenarbeit, Mitsprache bei der Festlegung und Kontrolle von Ausgaben etc. bedeuten. Auch hier haben wir eine synthetische Achse. Aber dieses Mal muß man die Ebene der Verhandlungen über die Einbindung der Arbeiter genauer in Betracht ziehen: Die Einbindung

kann *individuell* ausgehandelt werden und beispielsweise aus Prämien oder Aufstiegschancen bestehen. Diese Option ist allerdings durch den kollektiven Charakter der Einbindung begrenzt, den die meisten kooperativen Produktionsprozesse erfordern. Sie ist mit einem flexiblen Arbeitsvertrag kompatibel. Die Einbindung kann *von Unternehmen zu Unternehmen*, zwischen Management und Gewerkschaften ausgehandelt werden. Das Unternehmen und seine Arbeitskraft teilen hier die Früchte der spezifischen Fertigkeiten unter sich auf, die sich im Laufe eines kollektiven Lernprozesses akkumuliert haben. Dies impliziert eine externe Rigidität des Arbeitsvertrages, die das Recht auf die Entlassung von Arbeitern schon auf Unternehmensebene einschränkt, aber ein solcher Kompromiß schließt selbstverständlich die Arbeiter außerhalb des Unternehmens nicht mit ein. Die Einbindung kann auf *Branchenebene* ausgehandelt werden, was für die Unternehmen die Gefahr einer Konkurrenz durch »Sozialdumping« vermindert und sie z.B. ermutigt, kommunale Ausbildungseinrichtungen aufzubauen. Entsprechend wird der externe Arbeitsmarkt wahrscheinlich besser organisiert und im allgemeinen rigider sein und die Arbeitseinkommen stärker sozialisieren. Die Einbindung kann schließlich auf der Ebene der *Gesamtgesellschaft* ausgehandelt werden, wobei Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände über die gesellschaftliche Orientierung und die Verteilung der Produktion auf regionaler oder nationaler Ebene verhandeln.⁴ Natürlich werden hierbei die Gewerkschaften sicherstellen, daß »ihre Leute« in der Produktion oder im Büro »ihr Bestes« geben. Hier wird der externe Arbeitsmarkt wahrscheinlich mindestens so gut organisiert sein wie in den mehr korporatistischen oder sozialdemokratischen Formen des Fordismus.

Auf der anderen Seite kommt die kollektive Einbindung der Arbeiter nur zustande, wenn Unternehmen und Arbeitskraft bezüglich der externen Flexibilität auf einer der Ebenen (individuell, Unternehmen, Branche oder Gesellschaft) gemeinsame Ziele haben. Die Konsistenzgrenze zwischen Flexibilität und Einbindung erscheint daher als eine Kurve, die die beiden Achsen miteinander verbindet. Außerhalb der Kurve liegt ein ausgeschlossener dreieckiger Bereich der Inkonsistenz, wo Flexibilität und auszuhandelnde kollektive Einbindung vermutlich auseinanderfallen.⁵ Die beiden Achsen konstituieren für sich genommen die bevorzugten Entwicklungslinien, mit anderen Worten die beiden eigentlichen Paradigmen: Einerseits externe Flexibilität in Verbindung mit direkter hierarchischer Kontrolle. Dies führt zu einer Art tayloristischen Form des Arbeitsprozesses, allerdings ohne die sozialen Gegenstücke des fordistischen Goldenen Zeitalters. Wir nennen dieses Paradigma »Neotaylorismus«. Andererseits externe Rigidität des Arbeitsvertrags in Verbindung mit der »ausgehandelten Einbindung« der Arbeiter. Wir nennen dieses Paradigma »Kalmarismus« – in Würdigung der ersten Automobilfabrik (Volvo), die nach diesen Prinzipien im sozialdemokratischen Schweden reorganisiert wurde.

Die OECD-Länder können damit auf einer Kurve dargestellt werden: USA und Großbritannien bevorzugen Flexibilität und verzichten auf Einbindung, einige Länder wie Frankreich führen individuell ausgehandelte Einbindung ein, Japan praktiziert die ausgehandelte Einbindung auf der Ebene von (großen) Unternehmen, Deutschland setzt sie auf Branchenebene um, und Schweden befindet sich der kalmaristischen Achse am nächsten. Aber was macht die Anziehungskraft der

Achsen aus? Wie die Erfahrung der USA zeigt, ist es schwierig, in einem liberal-flexiblen Kontext Einbindung auf Unternehmensebene auszuhandeln, während individuell ausgehandelte Einbindung durchführbar ist. In Richtung auf das andere Extrem scheint Westdeutschland eine gesellschaftlich weniger entwickelte Form des kalmaristischen Paradigmas zu praktizieren. Japan nimmt eine mittlere Position ein, die man auch »Toyotismus« nennen könnte. Dort gibt es eine starke Dualität (rigide-flexibel) des externen Arbeitsmarktes.

Wohin gehen die »Neu industrialisierenden Länder« (NICs)?

Parallel zum Fordismus haben einige Spätkapitalismen Südamerikas eine verschwommene Imitation dieses Modells durchlaufen: »Cepalismus«. ⁶ Und auch junge Nationen, die nach dem II. Weltkrieg unabhängig wurden, ahmten dieses Modell nach oder das sowjetische Modell (Indien, Algerien), in alien Fällen eine Strategie der »Importsubstitution«, die durch den Export von Rohstoffen finanziert wurde. Nach einigen Erfolgen in den vierziger, fünfziger und frühen sechziger Jahren geriet dieses Modell in Schwierigkeiten, die in Südkorea und Brasilien zu Staatsstreich (1962 und 1964) und später zu seiner generellen Preisgabe führten. In den siebziger Jahren entwickelten sich die NICs, die die Globalisierung erneut forcierten. Brasilien und Südkorea sind dafür die wichtigsten Beispiele. Bestimmte Aspekte ihres Entwicklungsmodells wurden an anderer Stelle unter der Rubrik »primitive Taylorisierung« und »peripherer Fordismus« untersucht (vgl. Lipietz 1987).

Der Begriff der *primitiven (oder blutigen) Taylorisierung* meint, daß bestimmte industrielle Sektoren an Gesellschaftsformationen mit sehr hohen Exploitationsraten (sowohl hinsichtlich der Löhne als auch der Länge und Intensität der Arbeit) weitervermietet werden, wobei der Output in der Regel in die entwickelteren Länder exportiert wird. Bestes Beispiel für diese sich immer mehr ausbreitende Strategie waren in den sechziger Jahren die Freizonen und verlängerten Werkbänke in Asien. Festzuhalten sind zwei Merkmale dieses Regimes: Erstens folgt die Arbeit gewöhnlich tayloristischen Prinzipien, aber es gibt relativ wenig Mechanisierung. Die technische Zusammensetzung des Kapitals in diesen Unternehmen ist besonders niedrig. Diese Strategie vermeidet es also, Investitionsgüter importieren zu müssen, was einer der Nachteile der Importsubstitution ist. Da sie vor allem weibliche Arbeitskraft mobilisiert, inkorporiert sie außerdem das ganze Wissen, das aus der häuslichen patriarchalischen Ausbeutung stammt. Zweitens ist diese Strategie in dem Sinne »blutig«, in dem Marx von der »Blutgesetzgebung« am Vorabend des englischen Kapitalismus sprach (vgl. MEW 23, 762). Zur ererbten Unterdrückung der Frauen fügt sie alle modernen Waffen der Repression gegen die Arbeiter hinzu.

Der *periphere Fordismus* beruht ähnlich wie der Fordismus auf der Kombination von intensiver Akkumulation und dem Wachstum der Endverbrauchermärkte. Er bleibt jedoch peripher in dem Sinne, daß im weltweiten Kreislauf der Industrien qualifizierte Arbeit (insbesondere Ingenieurstätigkeiten) grobteils außerhalb dieser Länder bleibt. Außerdem folgt der Absatz einer bestimmten Kombination von lokaler Konsumtion durch die Mittelklassen, einer zunehmenden Konsumtion von

Gebrauchsgütern durch die Arbeiter und Billigexporten in die Länder des Kernkapitalismus.

Nehmen wir die Beispiele Brasilien und Südkorea. Brasilien begann seine Industrialisierung früher und mit größerem Erfolg als Indien oder Algerien. Die Agrarreform war ähnlich begrenzt wie die in Indien, das Angebot an zusätzlichen Arbeitskräften war »lewisianisch«⁷, und seit der Zeit von Vargas (während des Zweiten Weltkriegs) hat eine staatliche cepalistische Politik der Importsubstitution in den städtischen Sektoren nationales Kapital angesiedelt. Dies war mit einer korporatistischen Sozialgesetzgebung verbunden, die sich nicht wesentlich von fordistischen Spielregeln unterschied. Es gab jedoch zwei bedeutende Differenzen. Erstens öffnete man unter Jcelino Kubitschek das Land für Kapital und Technologie aus dem »Nordwesten der Welt«, während man zugleich den Binnenmarkt vor Importen schützte; zweitens wurden die sozialen Errungenschaften der Vargas-Gesetze 1964 durch die Machtübernahme der Militärs wieder rückgängig gemacht. Deshalb entwickelte sich die »wissenschaftliche Betriebsführung« ohne eine Begrenzung außer derjenigen der technologischen Abhängigkeit, und die blutige Repression der Gewerkschaften bot dem Kapital eine »flexible« Arbeitskraft. Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre baute Brasilien eine sehr wettbewerbsfähige Industrie auf, vervollständigte seine Importsubstitution und entwickelte seine Industrieexporte weiter.

Dies führte zu primitiver Taylorisierung. Allerdings folgte Brasilien nicht einer simplen Strategie der Exportsubstitution. Die Investitionsgüter wurden hauptsächlich durch den Export von Grundstoffprodukten und durch Anleihen finanziert. Die Erlöse aus der primitiven Taylorisierung wurden in die Entwicklung eines dualen peripheren Fordismus reinvestiert. Ein Teil der Bevölkerung – die neuen Mittelklassen – genehmigte sich einen quasi fordistischen Lebensstil. Die Arbeiter profitierten in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre von dem Produktivitätswachstum, das aus der Mechanisierung und Rationalisierung resultierte. Dieses Segment umfaßte den größten Teil des »formalen Sektors« (vgl. Amadeo/Camargo 1995), der Ende der siebziger Jahre einige der Errungenschaften wiedererlangte, die die Vargas-Gesetze garantiert hatten. Aber auf der anderen Seite gab es ein breites Segment von Arbeitern, die von den Vorzügen des brasilianischen Wunders ausgeschlossen blieben: die »lewisianischen« ehemaligen Bauern, die informellen Arbeiter und die schlechtbezahlten formellen Arbeiter in kleinen Unternehmen. In den achtziger Jahren explodierte die Schuldenkrise, der 1985 eine Demokratiebewegung folgte. Die sich daraus ergebende Entwicklung ist ziemlich komplex. Einerseits erhöhte die Demokratisierung die Verhandlungsmacht der Arbeiter und stärkte ihre gesetzlichen Garantien, aber andererseits verminderte eine hohe Inflation ihre Fähigkeit, die Entwicklung ihrer Reallöhne zu steuern. Verteilungskonflikte standen bei den industriellen Konflikten im Vordergrund. Die Arbeitsbeziehungen konnten sich bei diesem permanenten Sturm nicht stabilisieren, der die marginalisierte lewisianische Reservearmee, den informellen Sektor und die verschiedenen Ebenen der formellen Sektors ergriff. In dieser chaotischen Situation ging die allgemeine Entwicklung eher zurück zur primitiven Taylorisierung als hin zu einer Konsolidierung des peripheren Fordismus. Die Arbeiteraristokratie wurde »flexibilisiert«, Investitionen im Bereich Gesundheit und Bildung wurden gestrichen.

Im Vergleich dazu hatte die Revolution zwischen 1985 und 1987 in Südkorea einen viel günstigeren Ausgangspunkt. Grundlage für alles weitere war die Agrarreform der fünfziger Jahre, der Einkommenstransfers für die Bauern folgten. Die primitive Taylorisierung in Südkorea stand nicht unter dem Druck einer lewisianischen Reservearmee. Alle Arbeitskräfte wurden mit flexiblen Arbeitsverträgen, aber formell eingestellt. Zudem war der Staat um eine gewissenhafte Planung der Exportkapazitäten bemüht, um sicherzustellen, daß die Schulden bezahlbar blieben. Frauen wurden vor allem in den Exportsektoren auf erschreckende Weise überausgebeutet, doch stiegen die Einkommen von Arbeiterfamilien in den siebziger an und beschleunigten sich sogar in den achtziger Jahren. Resultat war, daß Südkorea einen Übergang von der primitiven Taylorisierung zum peripheren Fordismus erlebte. Darüber hinaus entwickelte sich beim männlichen Teil der Arbeiterklasse ein derartiges Bewußtsein hinsichtlich der industriellen Beziehungen, daß es durchaus im Bereich des Möglichen liegt, bestimmte Aspekte der japanischen Form »ausgehandelter Einbindung« auf Unternehmensebene nachzuahmen (vgl. You 1995). Der Demokratisierungsprozeß wird wahrscheinlich diese Tendenzen beschleunigen, seitdem es keine Schuldenlasten mehr gibt, obwohl weiterhin Wettbewerbszwänge da sind. Südkorea könnte sich zu einer Form hinbewegen, die immer weniger peripher zum Toyotismus liegt. Die Globalisierung ermöglicht also auch im Süden mindestens zwei verschiedene Wege des Wettbewerbs.

Nebeneinander von Postfordismen und die dritte internationale Arbeitsteilung

Als zu Beginn der achtziger Jahre der fordistische Kompromiß offen kritisiert wurde, suchte man spontan nach »der« neuen Form der Hegemonie im Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit. In der ersten Hälfte der Dekade, der Blütezeit der Reaganomics, sah man »den« Ausweg aus der Krise des Fordismus in der (externen) Flexibilisierung des Arbeitsvertrags. Die »Eurosklерose« wurde kritisiert und der Rigidität der Lohnverhältnisse angelastet. Nach dem Crash von 1987 traten sowohl der Niedergang der USA und die Sackgassen von Reagans »Deregulierung« als auch die technologische und finanzielle Überlegenheit von Japan und Deutschland deutlich hervor. Man bemerkte, daß die Modelle einer »Mobilisierung menschlicher Ressourcen« diejenigen übertreffen, die auf Flexibilität setzen. Freilich zeigen die Schwierigkeiten, denen Deutschland und Japan 1996 gegenüberstehen, daß die Dinge nicht so eindeutig sind, und daß die Konkurrenz aus den NICs in Asien und sogar Südamerika auf der ganzen Welt vielleicht einen einzigen Standard von immer niedriger werdenden Löhnen und immer flexibleren Arbeitsverträgen durchsetzen könnte.

Ist die Annahme, daß eines der beiden Paradigmen einen absoluten Vorsprung gegenüber dem anderen hat und daher zu dessen Eliminierung führt, überhaupt sinnvoll? Die Tatsache, daß es bisher nicht möglich ist, einen Sieger auszumachen, sollte uns nachdenklich machen. Zunächst wird deutlich, daß die beiden Paradigmen nicht ausreichen, um ein kohärentes Entwicklungsmodell für die ganze Welt zu begründen. Es mangelt zumindest an einer Regulationsweise für die internationale effektive Nachfrage. Die Konkurrenz auf dem Weltmarkt ist global geworden, und der Weltmarkt verhält sich als ein einziger kompetitiver, daher zyklischer

Markt, wie er das vor 1950 war. Es gibt keinen Grund, warum die Zyklen die dominanten Modelle, seien es die USA, Deutschland oder Japan, aussparen sollten. Außerdem wirken außerordentliche Ereignisse wie die Auflösung des »sozialistischen« Blocks und seine marktkapitalistische Umwandlung – erfolgreich zur Zeit in China, ungünstig in Europa – notwendig auf die ökonomischen Lage und sogar auf die Struktur der Nachbarländer aus (insbesondere die Vereinigung der beiden Deutschlands).

Aber auch wenn man diese konjunkturellen Gesichtspunkte berücksichtigt, kann man folgende strukturelle Hypothese wagen: *Die Welt wird sich in drei kontinentale Blöcke ordnen, und innerhalb dieser Blöcke wird es eine Arbeitsteilung zwischen Zentrum und Peripherie geben, die auf unterschiedlichen Kombinationen der beiden Paradigmen des Postfordismus beruht.* Der erste Punkt, die Tendenz der Weltökonomie, in die Kontinente auseinanderzubrechen (Asien und der Pazifikraum um Japan herum, die beiden Amerikas um die USA herum, Europa um Deutschland herum), ist für die These nicht wesentlich. Diese Integration innerhalb der Kontinente resultiert in erster Linie aus einer »Rache der Geographie«: mit der »just-in-time«-Organisationsmethode nehmen Distanzen und Transaktionszeiten an Bedeutung zu. Sie resultiert auch aus den Versuchen, die internationale Ökonomie zu kontrollieren, was im Weltmaßstab schwer zu erreichen ist, aber gewisse Erfolgchancen unter Nachbarn hat.⁸

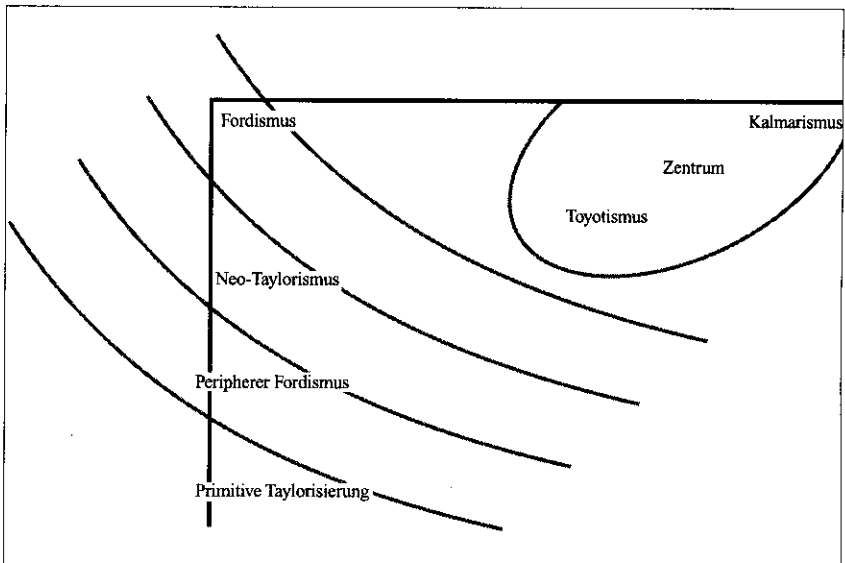
In jedem dieser Blöcke gibt es Länder mit unterschiedlichem Entwicklungsniveau, die untereinander Beziehungen vom Typ Zentrum/Peripherie ausbilden. Diese Hierarchien verändern sich: es gibt Fortschritte in den peripheren Ländern, die dominanten Länder überwinden die Krise mit unterschiedlichem Erfolg und verwenden dabei insbesondere verschiedene Wege, indem sie auf das eine oder das andere Paradigma setzen. Beide Paradigmen können also innerhalb des gleichen Bereichs kontinentaler Integration koexistieren, und zwar bei einer internationalen Arbeitsteilung des dritten Typus.⁹ Es geht also weder darum, ganz unterschiedliche Produkte auf unterschiedliche Art und Weise zu produzieren wie im ersten Typus der internationalen Arbeitsteilung, noch darum, sich auf unterschiedliche Aufgaben innerhalb des gleichen Paradigmas und der gleichen Industrie zu spezialisieren wie im zweiten Typus, sondern vielmehr darum, ähnliche Produkte auf *verschiedene Art* zu produzieren.

Das ist aber nur möglich, wenn keines der beiden Paradigmen das andere vollkommen aussticht, je nachdem, welches in der Kernindustrie oder Zulieferindustrie dominiert. An diesem Punkt erhält der ricardianische Formalismus seinen heuristischen Wert, wenn man den Begriff der »gegebenen Faktorausstattung« durch den der »sozialen Konstruktion der Adoption eines Paradigmas« ersetzt. Zu dieser sozialen Konstruktion soll hier nur angemerkt werden, daß die Adoption der Paradigmen der »Flexibilität« und der »ausgehandelten Einbindung« mit den »defensiven« und »offensiven« Strategien korrespondiert, mit denen die Eliten der betreffenden Nation oder Region aus der Krise herauszukommen versuchen (vgl. Leborgne/Lipietz 1991).

Frei nach Ricardo kann also formuliert werden: *diejenigen Industrien, die am meisten auf Facharbeitsqualifikationen angewiesen sind, werden tendenziell nach den relativ höherqualifizierten (und weniger flexiblen) Segmenten des globalen*

Arbeitsmarktes suchen, und diejenigen Industrien, die am meisten auf geringe Arbeitskosten angewiesen sind, werden tendenziell nach den flexibleren Segmenten des globalen Arbeitsmarktes suchen. Dies verhilft uns zu einem Verständnis des Erfolgs des »toyotistischen« Modells. Wenn es innerhalb der gleichen Gesellschaft zwei Typen des Arbeitsmarktes gibt, würde die Aushandlung der Löhne auf Unternehmensebene allen Industrien eine optimale Anpassung ermöglichen. Die eher »kamaristischen« nationalen Modelle sind durch Rigidität und hohe Arbeitskosten in den meisten Standardindustrien benachteiligt. Die eher flexiblen (»neotayloristischen«) nationalen Modelle sind in Industrien benachteiligt, die höherqualifizierte Fertigkeiten erfordern. Andererseits werden Länder mit der klassischen fordistischen Relation (Rigidität plus Taylorismus) allmählich »von oben und von unten« unterlaufen.

Abb. 2: Die neue Hierarchie



Industrien mit den qualifiziertesten Arbeitskräften sind meist oben rechts in der Abbildung 2 zu finden, wo es hohe Löhne, hohe Qualifikationsniveaus, höchste interne Flexibilität und deshalb auch die größte Fähigkeit gibt, neue Prozesse einzuführen und neue Produkte zu entwickeln und zu testen. Sie befinden sich in »Kern«-Ländern. Wenn bestimmte Industrien mehr zum Standard werden, lassen sie sich mehr und mehr links unten in der Abbildung finden, wo sie ihre Wettbewerbsfähigkeit nur durch immer schonungslosere Flexibilität bei geringeren Löhnen erhalten können, immer mehr dem Risiko ausgesetzt, des »Sozialdumpings« angeklagt zu werden.

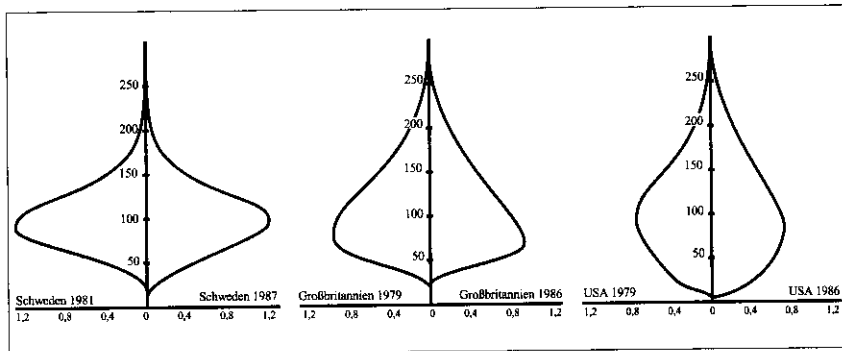
Soziale Konsequenzen der Globalisierung: zunehmende Ungleichheiten

Überall in der Welt konkurrieren heute also zwei Strategien der ökonomischen Entwicklung miteinander. Der »Gewinner« (die »ausgehandelte Einbindung« der Arbeiter) gewinnt nur in einigen privilegierten Branchen oder Unterbranchen. Auf der anderen Seite kann die unterlegene Strategie (»Flexibilisierung«) bei ausreichend niedrigen Löhnen und ausreichendem Grad an Prekarisierung der Arbeitsverträge durchaus mitkonkurrieren. Das allgemeine Ergebnis ist, daß alle unqualifizierten oder wenig qualifizierten Arbeitskräfte der Welt miteinander in Konkurrenz treten. Für sie ist wahrscheinlich weder der sozialdemokratische noch der korporatistisch-populistische (cepalistische) Kompromiß der vierziger Jahre länger zu halten. Das Ergebnis ist ein globales Herunterfahren des Lohnanteils an der gesamten Wertschöpfung.

Werfen wir aber noch einen Blick auf die entwickelten kapitalistischen Länder. In Abbildung 3 wird die Verteilung der Einkommen in »Strobiloiden« dargestellt (vom griechischen *strobilos*, Kreisel). Die vertikale Achse stellt das Einkommensniveau pro Haushalt (nach Abzug der Steuern und Sozialabgaben) im Verhältnis zum nationalen Mittelwert (Index = 100) dar. Die horizontale Achse zeigt die Bevölkerungsanteile, wobei das Volumen als konstant gesetzt wird (in jedem Jahr und für jedes Land gleich). Die Abbildung zeigt exemplarisch die Strobiloiden für Schweden, Großbritannien und die USA: links am Ende des Fordismus (Ende der siebziger Jahre), rechts ein paar Jahre später.

Abb 3:

Veränderungen der Einkommensverteilung in entwickelten kapitalistischen Ländern



In den linken Hälften der einzelnen Grafiken zeigen sich Schweden und Großbritannien (ähnlich auch die Niederlande und Frankreich) als Varianten der Sozialdemokratie: keine wirklich Armen, wenig Reiche und eine hohe Konzentration der Einkommen um den Mittelwert. Die USA als das offizielle Heimatland der Mittelklassen und des Fordismus ist schon etwas mehr »brasilianisch«. Wie die rechten Hälften zeigen, hat sich fünf Jahre später das Bild schon verändert: Schweden ist mehr oder weniger gleichgeblieben (Frankreich, das gerade 1984 die erste Phase

seines »sozialistischen« Experimente erlebte, hat die relativen Einkommen der Armen sogar erhöht, ähnlich wie die Niederlande), aber Großbritannien hat begonnen, die Einkommen seiner ärmeren Hälfte herunterzufahren. In den USA ist die »Brasilianisierung« der Gesellschaft weiter fortgeschritten: sehr viele Menschen haben ein Einkommen zwischen »nichts« und »sehr wenig« (vgl. zur »Brasilianisierung« der USA Lipietz 1987).

Auf diese Weise übersetzen sich die in Abb. 1 dargestellten postfordistischen Diskrepanzen ins Soziale. Leider haben wir keine solchen Strobiloiden für die nachfordistische Zeit. Aber die Studie von K. Gardiner (1993) bestätigt die Tendenz für die achtziger Jahre auf der Grundlage nationaler quantitativer Daten: In den Ländern der »ausgehandelten Einbindung« bleiben die Ungleichheiten der Einkommen, die in den siebziger Jahren abgenommen haben, stabil (Italien) oder steigen leicht an (Deutschland, Japan, Schweden). In den Ländern der Flexibilisierung (Großbritannien und USA) steigen die Ungleichheiten bei den Einkommen in den achtziger Jahren stark an. Dies ist das Ergebnis von drei Tendenzen: zum einen der Anstieg der Einkommen aus Eigentum gegenüber den Arbeitseinkommen, zum anderen der Rückgang der Sozialtransfers (pro Haushalt), zum dritten der Anstieg der Ungleichheiten in der Lohnarbeiterschaft selbst, zwischen hochqualifizierten Arbeitern und Angestellten einerseits und unqualifizierten und prekär beschäftigten Arbeitern andererseits.

In der Tat stehen unqualifizierte oder wenig qualifizierte Arbeiter mehr und mehr in Konkurrenz mit Arbeitern in der Dritten Welt. Nach den Daten des multinationalen Unternehmens Bendix (mit Sitz in South Bend/Indiana) verdiente ein typischer US-Metallarbeiter Anfang der achtziger Jahre 24 Dollar die Stunde und sein/e NachfolgerIn in Ohio Ende der achtziger Jahre nur noch die Hälfte davon und steht dennoch in Konkurrenz mit dem 4-Dollar-Kollegen in Brasilien. Britische (walisische oder schottische) Arbeiter sind heute billiger als südkoreanische, und Südkorea liegt in Abb. 2 näher am rechten oberen Ende der Kurve als Großbritannien.

Laura d'Andrea Tyson (1994) hat zur Untersuchung der Einkommensverschiebungen in den USA eine andere Darstellungsweise als die Strobiloiden gewählt und die Verteilung der Einkommen pro Haushalt in fünf 20%-Abschnitte der Bevölkerung unterteilt. Demnach sind zwischen 1973 und 1992 die Jahreseinkommen der ersten (untersten) Schicht um 12% und der zweituntersten um 3,5% abgesunken, die dritte Schicht erlebte einen Anstieg von 3,7%, die vierte von 9,9% und die fünfte (und höchste) einen von 19,2%.

Im Unterschied zu den USA hat Frankreich nach 1983 seine Wende zur neoliberalen Flexibilität unter einem sozialdemokratischen Management vollzogen. Betrachtet man die Einkommensverteilung *vor* Abzug der Steuern und *vor* der sozialstaatlichen Umverteilung, zeigt sich eine angelsächsische Entwicklung in Richtung Brasilianisierung, aber die Einkommensverteilung *nach* Steuern und sozialstaatlicher Umverteilung bleibt im Jahre 1990 im wesentlichen die gleiche wie 1982 oder gar 1975. Dies verdankt sich hauptsächlich dem teuren Rentensystem, das 1945 geschaffen wurde (und folglich 40 Jahre später vollständige Altersrenten hervorbringt) und dem garantierten Mindesteinkommen (1988 verabschiedet) von ca. 500 Dollar pro Monat und Erwachsenen (vgl. Lipietz 1996b). Doch die Tendenz zur klassischen »Sanduhr«-Einkommensverteilung ist eindeutig, insbesondere

wenn man die Bruttoverteilung (vor Steuern und Sozialabgaben) ansieht: Reiche werden reicher und reicher, die Mittelklassen schrumpfen, der Anteil der sehr armen Haushalte steigt an. Die Haushalte sind wie Sandkörner, die von oben nach unten durch eine »Sanduhr« fallen.

Die globale ökologische Krise

Im Gegensatz zu lokalen Krisen ist bei der globalen ökologischen Krise der »Missetäter« nichts geringeres als ein Entwicklungsmodell, das ganze Kontinente erfaßt. Zwar haben die Globalisierung und ihre »brasilianisierenden« sozialen Auswirkungen auch unmittelbare lokale ökologische Effekte, da Armut für sich genommen eine Verschlechterung der Umwelt bedeutet, sei es in einer Favela oder im Sertão (Busch), in den Elendsvierteln oder auf dem ausgetrockneten, überstrapazierten Land. Doch wollen wir hier am Beispiel des Treibhauseffekts betrachten, wie die unterschiedlichen industriellen Strategien unterschiedliche Haltungen gegenüber der globalen ökologischen Krise befördern.¹⁰

Auf dem *International Panel on Climate Change* (IPCC-Report 1991) gab es einen annähernden Konsens darüber, daß bei einer Verdoppelung der CO₂-Konzentration in der Atmosphäre (oder äquivalenter Mengen anderer Treibhausgase) der Anstieg der durchschnittlichen Temperatur in einem Zeitraum von ca. 50 Jahren bei ungefähr 3 C (± 1,5 C) liegen würde. Es ist eindeutig, wer in ökonomischer Hinsicht die Hauptverlierer sein würden: erstens wird das Wetter global feuchter werden, doch das Wasser wird dem Boden wenig nutzen, denn es wird schneller verdunsten oder den Boden noch stärker erodieren lassen. Diese »Tropifizierung« der Welt schadet wahrscheinlich vor allem den Ländern des »geographischen Südens«, die von der Agrikultur abhängig sind und eine große Bauernbevölkerung haben. Zweitens wird der Meeresspiegel um etwa 30 bis 50 cm ansteigen, was für Länder mit großer Küstenbevölkerung (Deltas, Inseln usw.) eine Katastrophe bedeutet. Die meisten Opfer leben also de facto im »sozialen Süden«: Indien, China und Bangladesch wegen des Anstiegs des Meeresspiegels, aber auch Südamerika und Afrika wegen der Veränderungen in den landwirtschaftlichen Bedingungen.

Dagegen hat ein Land wie die USA (obwohl es ein mächtiges Agrarland ist, aber nur ein halb-verödetes Delta hat) nur ein schwaches Interesse an der Bekämpfung des Treibhauseffekts. Dies wurde durch eine ganz normale ökonomische Beweisführung von Nordhaus (1990) illustriert: Die volkswirtschaftlichen Kosten, die durch den Produktionsrückgang in der Landwirtschaft entstehen, fallen wegen deren geringerer Bedeutung für die US-Ökonomie nicht so stark ins Gewicht und gehen zudem jährlich um 4% zurück. Nach Nordhaus wäre es geradezu »unklug«, mehr als eine unwesentliche Reduzierung von 13% anzuzielen. Jedenfalls demonstriert er damit sehr anschaulich eine mögliche Theorisierung einer möglichen Haltung des Nordens: »Do nothing«. Es könnte scheinen, als wäre die normale Haltung des Südens dagegen »Do something«. Doch die Wirklichkeit der Verhandlungen war und ist immer noch eine völlig andere. Um dieses Paradox zu verstehen, müssen wir ein realistischeres Bild des Nordens und Südens zeichnen.

Als erstes schlagen wir eine genauere Analyse der Kosten des »Do something« vor, also nicht nur seiner Vorteile (d.h. der Schäden des »Do nothing«). Meines

Wissens nach ist der beeindruckendste systematische Ansatz die Studie von Benhaim/Caron/Levarlet (1991), in der 50 Länder (einschließlich der meisten OECD-Länder, Osteuropa und die wichtigsten Drittweltländer) mittels automatischer Klassifikationsmethoden nach 20 Kriterien untersucht werden. Die erste Indikatorengruppe umfaßt das Bruttosozialprodukt (BSP) pro Kopf und den Index der menschlichen Entwicklung (vgl. United Nations Development Programme 1988). Alle anderen Indikatoren sind an das Energiesystem gekoppelt: verwendeter Energietyp, Index des Verbrauchs an Primärenergie, der Energie-Effizienz, der Energiereserven, der CO₂-Emissionen pro Kopf, im Verhältnis zur BSP-Einheit und pro Land. Dabei ist Entwicklung *positiv* korreliert mit dem Pro-Kopf-Energieverbrauch, mit dem CO₂-Ausstoß pro Kopf und dem Anteil der Atomenergie an der Gesamtenergie; sie ist zugleich *negativ* korreliert mit dem Koeffizienten des CO₂ im Verhältnis zur BSP-Einheit, mit dem Anteil der Kohlenwasserstoffe und mit den Reserven an Kohlenwasserstoffen. Dies bedeutet mit anderen Worten: je entwickelter ein Land ist, desto mehr Energie verbraucht es pro Kopf und desto mehr CO₂ emittiert es folglich, *obwohl* es seine Energie mit größerer Treibhausgas-Effizienz produziert.

Wenn man die »Entwicklungs«-Achse, die die »entwickelten« und die »unterentwickelten« Länder gegenüberstellt, mit einer zweiten Achse kreuzt, die die Länder nach dem Kriterium der Treibhausgas-»Sauberkeit« unterteilt, gruppieren sich in der einen Ecke die Länder, die sowohl reich als auch treibhausgas-effizient bei ihrer Energieproduktion sind: die »supertugendhaften« Skandinavien, gefolgt von den »tugendhaften« Japanern und EU-Mitgliedern (außer Großbritannien und Spanien), die in der Lage sind, das Vorsorge-Prinzip zu verankern. Dagegen erscheinen die USA auf der gleichen Linie der Verschwendung fossiler Energien wie die ehemaligen staatssozialistischen Länder, Südafrika und China. Sie neigen zu einer »Blockadestrategie«, die durch George Bushs Stellungnahme auf der Rio-Konferenz illustriert werden kann: »Unser Lebensstil ist nicht Gegenstand der Verhandlungen.« Das zugrundeliegende ökonomische Problem besteht darin, daß aus der Perspektive globaler Nachhaltigkeit die von den USA abverlangten Verbesserungen durchaus nicht geringfügig sind. Als »nachhaltige« Produktion von Treibhausgas wird etwa 500 kg pro Kopf und Jahr eingeschätzt. Die USA produzieren aber 5000 kg.

Dagegen werden die armen und »untugendhaften« Länder wie z.B. Indien, Brasilien, Mexiko, China und Malaysia in eine *Anklage-Strategie* gedrängt, die die Verantwortlichkeit des Nordwestens für die Treibhauskonzentration in der Atmosphäre *in der Vergangenheit* anprangert und darum kämpft, daß es noch nicht an der Zeit ist, Vorsorge-Prinzipien in den Entwicklungsländern einzuführen. Die radikale Anklagestrategie, die als diametraler Gegensatz erscheint und im Nord-Süd-Konflikt sehr attraktiv ist, ist ebenfalls eine Blockadestrategie. Sie appelliert an die Eliten, die das amerikanische Entwicklungsmodell (wilder Kapitalismus in einem Land ohne Grenzen) nachahmen möchten und sich über die Konsequenzen des Treibhauseffekts für ihre Bevölkerung nicht allzu sehr beunruhigen.

Es ist erstaunlich, daß die Rangfolge der jeweiligen Einstellungen zu globalen ökologischen Problemen (mehr Blockade oder mehr Vorsorge) mit der Rangfolge der nationalen Entwicklungswege (autoritär diktiert oder ausgehandelt)

korrespondiert, die wir in Abb. 2 dargestellt haben. Tatsächlich gibt es zwei Typen der Position »Do nothing«, nämlich eine des Nordens: die Bekämpfung des Treibhauseffekts ist zu teuer und unnütz für uns, und eine des Südens: die Bekämpfung des Treibhauseffekts verhindert auf ungerechte Weise unsere Entwicklung. Erkennbar sind aber auch zwei Arten von möglichen Befürwortern des Vorsorge-Prinzips: Zum einen die Nationen, die ernsthaft Sorge haben, daß sie die ersten Opfer einer weltweiten Erwärmung sein werden. Wenn es sich darüber hinaus um Länder handelt, die wenig Treibhausgase produzieren (viel weniger als die »nachhaltigen« 500 kg pro Kopf) und zugleich eine geringe Treibhausgas-Effizienz aufweisen, können sie davon ausgehen, daß ihr Anteil an der Weltproduktion steigen kann, ohne daß es zu größeren Problemen kommt. Umgekehrt könnten Japan und die EU eine Absenkung der Treibhausgase in Erwägung ziehen. Bei einem Ausstoß von weniger als 2 t pro Kopf sowie der Entwicklung hin zu einer Dienstleistungsgesellschaft bei konstanter Bevölkerungszahl liegt das Ziel von 500 kg durchaus in Reichweite. Wenn es sich darüber hinaus um Länder handelt, die sensibel für die Gefahren sind, die von demographischen und ökologischen Turbulenzen an ihren südlichen Grenzen herrühren, könnten sie zu dem Ergebnis kommen, daß eine vorsorgende Strategie relativ kostengünstig und tatsächlich nützlich ist. Außerdem beginnt eine innere ökologische Militanz, die Rahmenbedingungen ihrer Politik zu setzen.

Aus dem Englischen von Hans-Peter Krebs

Anmerkungen

- 1 Vgl. zum folgenden ausführlich Glyn u.a. 1990 und Lipietz 1987, 1992.
- 2 Vgl. dazu Aoki (1990). Vor langer Zeit hatte Andrew Friedman (1977) bereits »verantwortliche Autonomie« und »direkte Kontrolle« als zwei Tendenzen gegenübergestellt, die in ständigem Konflikt innerhalb der kapitalistischen Arbeitsorganisation stehen.
- 3 Vgl. zum Folgenden die Arbeiten des *World Institute of Development Economics Research* (Schor/You 1995), sowie Leborgne/Lipietz (1990, 1991, 1992) und Mahon (1987).
- 4 Oder sogar auf internationaler Ebene. Das Problem, welcher geographische Raum sich für ein gesellschaftliches Paradigma eignet, ist eines der schwierigsten und am wenigsten entwickelten (vgl. auch Lipietz 1994).
- 5 Eine solche Kombination ist jedoch weiter möglich, wenn es sich um verschiedene Segmente des Arbeitsmarktes innerhalb der gleichen Gesellschaft handelt (z.B.: Männer und Frauen). Unmöglich ist *im allgemeinen* die ausgehandelte Einbindung einer Gruppe flexibler Arbeiter, sozusagen das Piore/Sabel-Modell.
- 6 »Cepalismus« leitet sich aus dem spanischen Akronym CEPAL (*Comisión Económica Por America Latina*) ab.
- 7 »Lewisianisch« geht auf Arthur Lewis zurück, der die Lage in den Drittweltländern wie folgt bestimmte: zu jedem Preis ist das Angebot von Arbeit unendlich im Verhältnis zur Nachfrage nach Arbeit.
- 8 Zu der Gegenüberstellung der Makroökonomien der drei Blöcke vgl. Leborgne/Lipietz (1990) und Lipietz (1996a, 1997).
- 9 Der erste Typus der internationalen Arbeitsteilung stellte Industriegüter-Exporteure des Nordens den Rohstoff-Exporteuren des Südens gegenüber. Der zweite Typus der internationalen Arbeitsteilung in der fordistischen Ära stellte Länder, die auf Ingenieurs- und Entwicklungstätigkeiten spezialisiert sind, den Ländern gegenüber, die sich auf gering qualifizierte Produktionen spezialisiert haben (vg. Lipietz 1987).
- 10 Vgl. zum Folgenden ausführlicher Lipietz 1995.

Literaturverzeichnis

- Agarwal, A., Nerain, S. 1991: Global Warming in an Unequal World. A Case of Environmental Colonialism. Center for Science and Environment. New Delhi
- Amadeo, E., Camargo, J.M. 1995: New Unionism and Relations between Capital, Labour and the State in Brazil. In: Shor/You 1995
- Aoki, M. 1990: A New Paradigm of Work Organization and Coordination. Lessons from Japanese Experience. In: Marglin/Schor 1990.
- Benhaim, J., Caron, A., Levarlet, F. 1991: Analyse économique des propositions des acteurs face au problème du CO₂. In: Cahiers du C3E. Université de Paris. Mimeo.
- Benko, G., Dunford, M. (Eds.) 1991: Industrial Change and Regional Development. The Transformation of New Industrial Spaces. London.
- Bhaskar, V., Glyn, A. (Eds.) 1995: The North, the South, and the Environment. New York
- Borst, R. u.a. (Hrsg.) 1990: Das neue Gesicht der Städte. Basel.
- Bowles, S. 1985: The Production Process in a Competitive Economy. Walrasian, Marxian and Neohobbesian Models. In: American Economic Review. Vol. 75, Nr. 1 (March).
- D'Andrea Tyson, L. 1994: Economic Report to the President. Washington DC.
- Doeringer, P.B., Piore, M.J. 1971: International Labor Markets and Manpower Analysis. New York. Neuauflage 1985.
- Friedman, A. 1977: Industry and Labour. London.
- Gardiner, K. 1993: A Survey of Income Inequality Over the Last Twenty Years. How Does the UK Compare? STICERD Discussion Paper. WSP/100. London.
- Glyn, A., Hugues, A., Lipietz, A., Singh, A. 1990: The Rise and Fall of the Golden Age. In: Marglin/Schor 1990.
- Leborgne, D., Lipietz, A. 1990a: Neue Technologien, neue Regulationsweisen. Einige räumliche Implikationen. In: Borst 1990.
- dies., 1990b: How to Avoid a Two-Tiers Europe. In: Labour and Society, Vo. 15, Nr. 2
- dies., 1991: Two Social Strategies in the Production of New Industrial Spaces. In: Benko/Dunford 1991.
- dies., 1992: Conceptual Fallacies and Open Questions on Post-Fordism. In: Storper/Scott 1992.
- Lipietz, A. 1985: The Enchanted World, London
- dies., 1987: Mirages and Miracles. London
- dies., 1992: Towards a New Economic Order. Post-Fordism, Ecology, Democracy. Oxford
- dies., 1994: The National and the Regional. Their Autonomy Vis-à-vis the Capitalist World Crisis. In: Palan/Gills 1994
- dies., 1995: Enclosing the Global Commons. Global Environmental Negotiations in a North-South Conflictual Approach. In: Bhaskar/Glyn 1995
- dies., 1996a: The New Core-Periphery Relations. The Contrasting Example of Europe and Americas. In: Naastepad/Storm 1996.
- dies., 1996b: La société en sable. Paris
- dies., 1997: The Planet after Fordism. In: Review of International Political Economy (i.Ersch.)
- Mahon, R. 1987: From Fordism to ? New Technologies, Labor Market and Unions. In: Economic and Industrial Democracy. Vol. 8.
- Marglin, S., Schor, J. (Eds.) 1990: The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience. Oxford
- Naastepad, C.W.M., Storm, S. 1996: The State and the Economic Process. Brookfield
- Nordhaus, W.D. 1990: Economic Approach to Greenhouse Warming. Contribution to the Conference *Economic Policy Response to Global Warming*, Rom, 4.-6. October, Mimeo
- Palan, R.P., Gills, B. (Eds.) 1994: Transcending the State-Global Divide. A Neostructuralist Agenda in International Relations. Boulder.
- Piore, M.J., Sabel, C.F. 1985: Das Ende der Massenproduktion. Berlin
- Schor, J., You, J.I. (Eds.) 1995: Capital, State and Labour. A Global Perspective. Brookfield
- Storper, M., Scott, A.J. (Eds.) 1992: Pathways to Industrialization and Regional Development. London
- You, J.I. 1995: Changing Capital-Labour Relations in OECD. In: Schor/You 1995

Leicht gekürzte Fassung des Vortrags *Social and Ecological Impacts of Globalization*, den Danièle Leborgne und Alain Lipietz am 23./24. Mai 1996 auf der Tagung *Globalization: What is it and its implications?* in Sao Paulo gehalten haben.