

**Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG)**

Studien  
der Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften (FEG)

Nr. 10

**Labour Markets and Employment Policy in the  
European Union**

**Contributions by Alain Lipietz, Martin Seeleib-Kaiser, Hans-Wolfgang  
Platzer, Gerda Falkner, Andreas Aust/Hans-Jürgen Bieling/Jochen  
Steinhilber/Stefan Tidow, Michael Barrat Brown, Frieder Otto Wolf,  
Joachim Denking, Europäischer Metallgewerkschaftsbund and  
Nikos Kotzias**

Marburg 1997

## **Part I: Theoretical reflections and empirical research**

Alain Lipietz <sup>1</sup>

### **Die Welt des Postfordismus<sup>2</sup>**

Jean-Christophe Rufin (1991) verglich in einem provokanten Aufsatz das neue Gesicht der Welt nach dem "Kalten Krieg" mit dem des Römischen Reiches im 4. Jahrhundert: eine Zone des Wohlstands, die in einem Viereck angeordnet ist und von den unbekannt, barbarischen Regionen durch einen Gürtel von angegliederten Königreichen isoliert ist.

Die heutige Welt besteht tatsächlich aus

- einer entwickelten Welt, die in drei kontinentale Blöcke eingeteilt ist und durch die Vereinigten Staaten, Deutschland und Japan "regiert" wird;
- einer Peripherie die letztlich für die dominanten ökonomischen Kräfte unnützlich wurde (die Andenstaaten, Afrika, das Inland von Indien und China).
- Zwischen den "Königreichen" und der "Barbarei" lösen sich jedoch aufsteigende, dazwischenliegende Mächte ab, die davon träumen, "römische Bürger", d.h. Mitglieder der OECD zu werden.

Der vorliegende Text will eine der Grundlagen dieses "neuen Gesichtes" erklären: die Veränderung der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit.

Die Krise des dominanten Lohnverhältnisses der Nachkriegszeit - *des Fordismus* - hat vielfältige Verläufe in den entwickelten Staaten verursacht. Die einen haben die "Flexibilisierung", die anderen die "Mobilisierung der Humanressourcen" bevorzugt. Die "neu entwickelten Staaten" (NIC) akzentuierten ihre Wettbewerbsfähigkeit und differenzierten sich aus. Daraus resultiert ein umfassender Umbau der Hierarchie in der Weltökonomie.

Eine weitere Tendenz macht sich immer deutlicher bemerkbar: die Konzentration der internationalen ökonomischen Beziehungen auf kontinentale Blöcke (Europa, Amerika, Asien). Die Gemeinsamkeit dieser drei Blöcke liegt in der Heterogenität der Ökonomien, die sie vereinen. Dieser Aufsatz widmet sich daher konkret der *Koexistenz von Ländern mit unterschiedlichen Arbeitssystemen in einem integrierten kontinentalen Block*. Wir werden jedoch sehen, daß der amerikanische Block einen von den beiden anderen unterschiedlichen Weg gewählt hat. Das erklärt seinen relativen Niedergang, analog zum Niedergang Roms verglichen mit Konstantinopel.

---

<sup>1</sup> Alain Lipietz ist Forschungsdirektor am "Centre d'études prospectives d'économie mathématique appliquées à la planification" (CEPREMAP)/Paris.

<sup>2</sup> Leicht gekürzte Fassung eines Vortrags, den Alain Lipietz auf der Konferenz "Proceso de Regionalización y Perspectivas del Estado-Nación" in Guadalajara am 11-14. September 1995 gehalten hat. Für Hinweise zur Übersetzung danken wir Hans-Peter Krebs,

Im ersten Teil werden wir die Auswege aus der Krise des Fordismus untersuchen, die von den dominanten Ökonomien eingeschlagen wurden. Danach erweitern wir die Analyse um andere Ökonomien. Im dritten Abschnitt wird die Hypothese einer neuen internationalen Arbeitsteilung (der dritten) aufgestellt. Im vierten, fünften und sechsten Abschnitt kommen wir auf die kontrastierenden Charaktere der drei Blöcke zurück. Im siebten Abschnitt untersuchen wir eine unerwartete Konsequenz dieser neuen Hierarchie, die sich im zentralen Punkt der Zukunft dieses Planeten fokussiert: die Haltung angesichts der globalen ökologischen Krise.<sup>3</sup>

## 1 Die Krise des Fordismus in den Metropolen und seine Auswege

### 1.1 Aufstieg und Fall des Fordismus<sup>4</sup>

Zunächst eine kurze Erinnerung an das, was unter Fordismus zu verstehen ist. Wie jedes Entwicklungsmodell kann er auf drei Ebenen analysiert werden:

Als allgemeines Prinzip der Arbeitsorganisation (oder "industrielles Paradigma") bezeichnet Fordismus Taylorismus plus Mechanisierung. Taylorismus bedeutet eine strikte Trennung zwischen der Konzeption des Produktionsprozesses, der Aufgabe der arbeitswissenschaftlichen Abteilung einerseits, und der Ausführung von standardisierten und formell vorher festgelegten Aufgaben andererseits. Als makroökonomische Struktur (auch "Akkumulationsregime" oder soziale Struktur der Akkumulation) impliziert Fordismus, daß sich die Produktionszuwächse, die sich aus diesen Organisationsprinzipien ergeben, zum einen in ein durch Profite finanziertes Wachstum der Investitionen und zum anderen in einen Kaufkraftzuwachs der Arbeiterlöhne umsetzen. Als System der Spielregeln (oder Regulationsweise) bezeichnet Fordismus langfristige Lohnverhältnisse mit einer strikten Reglementierung von Entlassungen sowie einem programmierten Ansteigen der Löhne, das sich aus der Indexierung an den Preisen und am allgemeinen Produktivitätswachstum herleitet. Darüber hinaus sichert eine umfangreiche Sozialisierung der Einkommen durch den Sozialstaat den Lohnabhängigen ein Mindesteinkommen.

Im fordistischen Modell wurde also die Nachfrage auf den Binnenmärkten jedes einzelnen fortgeschrittenen kapitalistischen Staates durch die Löhne hervorgerufen. Die äußeren Zwänge waren durch die Gleichzeitigkeit des Wachstums in den unterschiedlichen Ländern, durch das geringere Gewicht des internationalen Handels gegenüber dem Wachstum der Binnenmärkte und durch die ökonomische Hegemonie der USA begrenzt.

Der erste und offensichtlichste Grund der Krise trat auf der "Nachfrageseite" auf. Die Wettbewerbsunterschiede zwischen den USA, Europa und Japan glichen sich an. Die Suche nach Skalenerträgen führte *zwischen den entwickelten Ländern* zur Internationalisierung der Produktion und der Märkte. Der Anstieg der Preise für Grund-

---

<sup>3</sup> Einige Elemente des ersten Abschnitts wurden in Lipietz 1993 dargelegt. Zu den geostrategischen Konsequenzen der neuen Hierarchie der Welt habe ich in Lipietz 1992 einige Überlegungen angestellt.

<sup>4</sup> Der folgende Unterabschnitt ist ein Resummée von Glyn et al. 1988 und Lipietz 1985, 1989a, 1989b.

Stoffgüter, die aus dem Süden importiert wurden (insbesondere Erdöl) schürte die Exportkonkurrenz Anfang der siebziger Jahre. Schließlich versuchten die Unternehmen in den fordistischen Staaten immer mehr, die Lohnregelungen zu unterlaufen, indem sie die Produktion in die nicht-fordistischen, "sozialistischen" oder "sich entwickelnden" Staaten auslagerten. Die Regulierung des Wachstums der Binnenmärkte durch die Lohnpolitik wurde jetzt durch die Notwendigkeit, den Außenhandel auszugleichen, in Frage gestellt.

Angesichts dieser Krise der Nachfrageseite reagierten die internationalen Eliten zunächst deutlich keynesianisch. Die große Idee war, die Beibehaltung der Weltnachfrage zu koordinieren. Ende der siebziger Jahre jedoch wurde der Verfall der Profitabilität als hauptsächliche Grenze deutlich. Dies war zahlreichen Gründen auf der Angebotsseite geschuldet: Verlangsamung der Produktivität. Anstieg der gesamten Arbeitskosten (einschließlich der Indirekten Löhne durch den Sozialstaat), Wachstum des Verhältnisses zwischen Kapital und Produkt relativer Preisanstieg der Grundstoffgüter. Daher erfolgte die Wende zur "Angebotspolitik", d.h. zu den Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit.

Diese Probleme der Angebotsseite können auf verschiedene Weise interpretiert werden. Die offizielle Erklärung am Ende der siebziger Jahre sah in dem relativen Anstieg der Arbeitskosten ein Resultat des langen Wirtschaftsaufschwungs des "Golden Age" ("profit squeeze": Itoh 1990; Armstrong, Glyn, Harrison 1984). Die Profite waren zu niedrig, weil die Arbeiter zu stark waren und dies hatte seinen Grund darin, daß die Spielregeln zu "rigide waren. Die Politik der "liberalen Flexibilität" wurde zuerst von der britischen und dann von der US-amerikanischen Regierung eingeschlagen. Ihnen folgte schließlich der Großteil der OECD-Länder. Der alte soziale Kompromiß wurde in unterschiedlichem Ausmaß und an verschiedenen Fronten aufgekündigt: von der Regelung des Lohnanstiegs bis zum Umfang und zur Qualität der sozialen Vorsorge, von der Liberalisierung von Entlassungsmöglichkeiten bis zur Ausweitung prekärer Beschäftigung.

Aber diese Erfahrung der achtziger Jahre entwickelte sich nicht zum Vorteil der konsequentesten Versuche der Flexibilisierung: USA, Großbritannien, Frankreich, etc. Diese Länder waren im Gegenteil mit Deindustrialisierung und einer Ausweitung ihres Handelsbilanzdefizits konfrontiert. Ende der achtziger Jahre scheinen sich die Sieger des Konkurrenzkampfes (Japan, Westdeutschland) durch eine alternative Lösung der Angebotskrise auszuzeichnen.

Eine andere Erklärung der Fordismuskrisis verweist auf die schwindende Effizienz der tayloristischen Prinzipien. Zwar kann die Vollbeschäftigung den Fall der Profitrate Ende der sechziger Jahre erklären, nicht aber die Fortdauer dieser Tendenz in den Jahren danach. Die Abschaffung jeglicher Einbindung der direkten Produzenten in die Entscheidung über die Durchführung des Produktionsprozesses erscheint heute nicht rationell. Diese Methode eignet sich zwar gut dafür, daß das Management die direkte Kontrolle über die Arbeitsintensität hat (vgl. Fredman 1977). Eine größere "verantwortliche Autonomie" der unmittelbaren Produzenten kann jedoch zu einem überlegenen Organisationsprinzip führen, vor allem dann, wenn die Einführung von neuen Technologien oder "just-in-time"-Managementmethoden die geisti-

gen Fähigkeiten der direkten Produzenten und deren bereitwillige Kooperation mit Management und Ingenieuren erfordern. Genau dies war die Alternative, die von zahlreichen großen japanischen, deutschen und skandinavischen Unternehmen gewählt wurde. Dort forderte der Druck der Gewerkschaften und anderer Organisationsstraditionen die Wahl der "ausgehandelten Einbindung" (*implication négociée*) zur Lösung der Krise des Fordismus (vgl. Mahon 1987).

Ende der achtziger Jahre wurde die Überlegenheit dieser Alternative mehr und mehr anerkannt. Dennoch scheint es auf den ersten Blick so zu sein, als wären die liberale Flexibilität und die "ausgehandelte Einbindung" Strategien, die "à la carte" miteinander kombiniert werden können. Diese Idee bildet die Grundlage für eine Konzeption des "Postfordismus". die "flexible Spezialisierung" nach Plore/Sabel (1984) Tatsächlich werden wir sehen, daß diese Optionen gegenseitig *nicht* kompatibel sind.

## 1.2 Was kommt nach dem Fordismus?<sup>5</sup>

Tatsächlich können die beiden Lehrmeinungen zur Lösung der Angebotskrise, bezogen auf die zwei Charakteristiken fordistischer Arbeitsbeziehungen als zwei Fluchtwege betrachtet werden: einerseits die Rigidität des Arbeitsvertrags. andererseits der Taylorismus als Form der direkten Kontrolle des Managements über die Tätigkeit der Arbeiter (vgl. Abbildung 1). Die erste Lehrmeinung schlägt eine Entwicklung von der "Rigidität" zur "Flexibilität" des Arbeitsvertrags vor die zweite eine Entwicklung von der "direkten Kontrolle" zu "verantwortlicher Autonomie". Die erste (vertikale) Achse verweist auf die "externen" Aspekte der Arbeitsbeziehungen (*rapport salarial*), auf die Verbindung zwischen Unternehmen und Arbeitssuchenden und (den Lohnempfängern). Die zweite (horizontale) Achse verweist auf die "internen" Aspekte, die Organisationsformen und die Kooperation/Hierarchie innerhalb der Unternehmen.<sup>6</sup> Auf dieser Achse - dem Taylorismus entgegengesetzt - könnten wir von "Ohnismus" sprechen - eine Hommage an den Theoretiker der japanischen Produktionsmethoden, die besonders von Toyota entwickelt wurden (vgl. Coriat 1992). Wie wir bereits feststellten, haben auf der ersten "externen" Achse Rigidität und Flexibilität viele Dimensionen: Der externe Arbeitsmarkt ist mehr oder weniger organisiert. Diese Achse ist also tatsächlich eine synthetische. Darüber hinaus können auf der individuellen, der beruflichen, der Unternehmens-, der Branchen- und der gesamtgesellschaftlichen Ebene Regelungen etabliert werden. Auf der zweiten "internen" Achse gibt es ebenfalls viele Dimensionen: "Einbindung" kann unter anderem Qualifikation, horizontale Kooperation, Partizipation an der Festlegung und Kontrolle von Aufgaben und Verhandlung von industriellen Restrukturierungen bedeuten. Hier handelt es sich ebenfalls um eine synthetische Achse. Aber wir werden gleich sehen, daß das Niveau der Verhandlungen über die Einbindung der Arbeiter bezüglich der möglichen Flexibitisierung Grenzen aufwirft.

---

<sup>5</sup> Das Ende dieses Abschnitts und der folgende Abschnitt resümieren eine gemeinsame Arbeit am "World Institute for Development Economics Researches", deren Schlußkapitel ich redigierte (vgl. Lipietz 1991), vgl. auch Boyer 1993

<sup>6</sup> vgl. Doeringer/Piore 1971

- Die Einbindung kann *individuell* verhandelt werden und durch Prämien, Aufstiegschancen oder anderem vergütet werden. Diese Option die nicht unvereinbar mit der größten externen Flexibilität ist, ist durch den *kollektiven* Charakter der Einbindung begrenzt den die meisten kooperativen Produktionsprozesse erfordern (I in Abbildung 1).
- Die Einbindung kann von Unternehmen zu Unternehmen zwischen Management und Gewerkschaften ausgehandelt werden (F in Abbildung 1). Das Unternehmen und seine Arbeitskraft teilen hier die Gewinne der spezifischen Qualifikationen unter sich auf, die während des kollektiven Lernprozesses angehäuft wurden. Das schließt eine "externe" Rigidität des Arbeitsvertrages auf der Ebene des Unternehmens mit ein, d.h. Einschränkungen des Rechts auf die Entlassung von Arbeitern bereits auf Unternehmensebene
- Die Einbindung kann auf Branchenebene (vgl. B in Abbildung 1) ausgehandelt werden, was für die Unternehmen die Gefahren einer Konkurrenz durch "Sozialdumping" begrenzt und sie anspornt, gemeinsame Ausbildungseinrichtungen etc aufzubauen. Daraus folgt, daß der "externe Arbeitsmarkt" wahrscheinlich besser organisiert und im großen und ganzen rigider ist.
- Die Einbindung kann auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene verhandelt werden (vgl. S in Abbildung 1). Die Gewerkschaften und die Arbeitgeberverbände verhandeln auf regionalem oder nationalem Niveau<sup>7</sup> über die soziale Dimension und die Verteilung des Produkts. Natürlich werden die Gewerkschaften danach trachten, daß "ihre Leute" in der Abteilung oder im Büro "ihr Bestes" geben. Hier wird der externe Arbeitsmarkt wahrscheinlich genauso gut organisiert sein wie in den mehr korporatistischen oder sozialdemokratischen Formen des Fordismus.

Auf der anderen Seite kommt die kollektive Einbindung der Arbeiter nicht zustande, wenn es keine gemeinsamen Ziele zwischen dem Unternehmen und ihren Arbeitskräften bezüglich der "externen Flexibilität" auf einer der Ebenen (einzelnes Unternehmen, Branche oder Gebiet) gibt. Die Grenze der Kohärenz zwischen "Flexibilität" und "Einbindung" erscheint daher als eine Kurve, die die beiden Achsen miteinander verbindet und die einen dreieckigen Bereich der Inkohärenz, in dem Flexibilität und ausgehandelte kollektive Einbindung miteinander kombiniert werden, ausschließt. Diese Kombination bleibt jedoch möglich, wenn sie in der gleichen Gesellschaft mehrere unterschiedliche Segmente des Arbeitsmarktes betrifft. Generell ausgeschlossen ist die ausgehandelte Einbindung einer Gruppe von flexiblen Arbeitern, d.h. das Modell von Piore/Sabel.

Die beiden Achsen konstituieren also die bevorzugten Entwicklungslinien, d.h. die beiden eigentlichen Paradigmen (vgl. Abbildung 1):

- Einerseits externe Flexibilität in Verbindung mit direkter hierarchischer Kontrolle. Dies führt zu einer Art tayloristischer Form der Organisation des Arbeitsprozesses

---

<sup>7</sup> Wie das geographische Feld den sozialen Paradigmen entspricht, ist eines der schwierigsten und am wenigsten untersuchten Probleme (vgl. Lipietz 1985b)

ses ohne die sozialen Gegenparteien des fordistischen Goldenen Zeitalters. Wir nennen dieses Paradigma "Neotaylorismus"

- Andererseits die externe Rigidität des Arbeitsvertrages in Verbindung mit der "ausgehandelten Einbindung" der Arbeiter. Wir nennen dieses Paradigma "Kalmarismus", womit die erste Automobilfabrik (Volvo), die nach diesen Prinzipien im sozialdemokratischen Schweden reorganisiert wurde, gewürdigt wird. Dieses Werk ist heute geschlossen - wir werden sehen, warum.

Wenn wir auf die gegenwärtigen Erfahrungen der OECD-Länder zurückkommen, scheinen sich diese Länder in einem Bündel von Bahnen entlang der Kohärenzkurve zwischen den beiden Achsen auszudifferenzieren: Die USA und Großbritannien bevorzugen Flexibilität und verzichten auf Einbindung; einige Länder (z.B. Frankreich) führen die 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 am nächsten an der kalmaristischen Achse. Japan scheint eine mittlere Position einzunehmen, die man "Toyotismus" nennen könnte und die sich durch eine starke Dualität (Rigidität/Flexibilität) auf dem externen Arbeitsmarkt auszeichnet<sup>8</sup>

## 2 Welcher Postfordismus für den Rest der Welt?

Während der Osten eigene Formen der Arbeitsbeziehungen entwickelt hatte (die er selbst - in einer umstrittenen Art und Weise - als "sozialistisch" bezeichnete), umfaßt der Süden genau die Länder, die es nicht geschafft haben, das westliche oder das östliche Modell zu imitieren. Die "heterodoxen" Modelle (sie beinhalten bestimmte Aspekte der Modelle der Ostblockstaaten) erscheinen selbst den nicht-sozialistischen Ländern des Südens als ein Weg, den Westen erzuholen. Trotz des nunmehr archaischen Charakters des realsozialistischen Versuchs, ist es dennoch interessant, an die Linien zu erinnern, die noch immer in zahlreichen Ländern der neuen Peripherie seine Spuren hinterlassen.

### 2.1 Ein erloschenes Modell: Der "Sozialismus"

Die Sowjetunion wurde grob skizziert durch:

- ein technologisches Paradigma, das durch einen unvollendeten Taylorismus inspiriert wurde;
- ein Akkumulationsregime, das auf Importsubstitution geschützt durch integrierte Zollbarrieren basierte;
- einen Kompromiß zwischen staatlichem Management und Lohnarbeitern, der in einer einzigen Organisation ausgehandelt wurde (Staatspartei) und der be-

---

<sup>8</sup>

Achtung! Der Toyotismus ist kein Ohnismus. Er kombiniert den Ohnismus als industrielles Paradigma mit einem bestimmten Modus der Arbeitsbeziehungen

stimmte Interessen der Arbeiteraristokratie garantierte<sup>9</sup>. Diese Form der Regulation erlaubt schwächere Varianten, die man "Korporatismen" nennen kann.

Dieses Tryptichon (unvollendeter Taylorismus, Importsubstitution, Korporatismen) findet sich in allen Ländern der Dritten Welt wieder, die sich zwischen 1930 und 1970 zu Industrialisieren versuchten. In Abbildung 2 kann man diese Länder durch eine "größere Rigidität" als im Fordismus (Unkündbarkeit ("tenure"))<sup>10</sup> und durch ein Niveau der Verhandlung über die Einbindung der Arbeiteraristokratie charakterisieren, das zwischen den Unternehmen und der Branche angesiedelt ist (vgl. Köllö 1990). Die Krise dieses Modells, die vor allem seiner Rigidität zugerechnet wird, führte zu einer allgemeinen Orientierung hin zu Flexibilität und "Rationalisierung", d.h. in der Graphik nach unten und nach links.

## 2.2 Die Agrarriesen mit Importsubstitution

China und Indien verkörpern zwei riesige Länder des Südens, die sich das Entwicklungsmodell der Sowjetunion am ehesten zu eigen gemacht haben. Der große Unterschied zu den europäischen Ländern des Ostens ist die Unermeßlichkeit ihrer Landwirtschaft.

China hat von einer Agrarreform und einer strikten Organisation seiner "ländlichen Welt" profitiert. Das Resultat war, daß es in China bis Ende der achtziger Jahre keine Landflucht gab. Dies war eine Form des "versteckten "Lewisianismus"<sup>11</sup>, mit einer künstlichen Knappheit an Arbeitern, die der quasi sowjetischen Strategie der extensiven Akkumulation, die sich auf Importsubstitution ausrichtete, zu eigen war. Dennoch gab es in China zwischen 1958 und 1974 mehrere Wellen von Experimenten, die auf das technologische Paradigma (der tayloristischen Formen der direkten Kontrolle des Managements über die Arbeiter) und auf die Regulationsweise (der zentralen Planung) abzielten. Es ist schwer abzuschätzen, inwieweit ausgerechnet diese "mikroökonomischen Revolutionen in der sozialistischen Revolution" (Riskin 1990) den späteren Erfolg der "Reetablierung des Kapitalismus" in China nach dem Sieg von Deng Xiaoping über die Erben Mao Zedongs vorbereitet hat.

In Indien, wo man nicht von einer Landreform sprechen kann, gab es nie einen "Staatssozialismus" und auch keine echte zentralisierte Planung. Dennoch sind einige Linien des sowjetischen Modells in seiner industriellen Geschichte nach der Unabhängigkeit zu erkennen. Die vom Staat verfolgte Politik der Importsubstitution förderte die Entwicklung einer wichtigen tertiären und industriellen Struktur, die sich

---

<sup>9</sup> Bezüglich der theoretischen Interpretationen des "Realsozialismus" in Begriffen wie "Staatskapitalismus" oder "bürokratischer Sozialismus" könnte man - oder auch nicht - die "Managementklasse" als "Bourgeoisie" bezeichnen. Die Arbeiterklasse war aber auf jeden Fall eine Lohnempfängerklasse.

<sup>10</sup> Anmerkung der Übersetzer: "Tenure" ist der französische Begriff für das Recht des Bauern, lebenslang ein Stück Land bearbeiten zu können, auch wenn er nicht der Besitzer dieser Länderei ist. Hier wird der Begriff auf die Rigidität der Beschäftigungsverhältnisse angewandt. Das Prinzip der "tenure" beschreibt also stabile Beschäftigungsverhältnisse mit geringen Entlassungsmöglichkeiten.

<sup>11</sup> Anmerkung der Übersetzer: "Lewisianismus" 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 (vgl. Danièle Leborgne und Alain Lipietz: Postfordistische Politikmuster im globalen Vergleich, in: Das Argument, 217, 1996, S. 697, Fußnote 7).



auf den Binnenmarkt orientierte, dessen Lohnabhängige wie in den Ostblockstaaten, vom "Prinzip der Unkündbarkeit" profitierten, das heißt von einer stabilen Beschäftigungslage, die von politischen Erwägungen bestimmt wird und sich auf diese stützt (der Sektor 1 nach Mohan Rao 1990). Diese Arbeiter waren - wie in den sozialistischen Staaten - wenig eingebunden und dennoch nicht vollständig taylorisiert.

Der große Unterschied zu China ist ein permanentes hin und her im primitiven Taylorismus von ausgegrenzten Arbeitern mit vorkapitalistischer Beziehungen oder solchen, die durch einige Formen des "Putting-out Systems" in kapitalistische Beziehungen integriert sind: der zweite Sektor nach Mohan Rao (1990). Es tauchte also ein zweites Archipel der industriellen Arbeitsbeziehungen im Ozean des ländlichen Indiens auf. Aus kulturellen und historischen Gründen erreichte die Taylorisierung dort nicht den Grad der absoluten Kontrolle durch eine Organisationsabteilung, die kaum existierte. In Abbildung 2 wird dieser Prozeß durch einen Pfeil dargestellt, der im Schaubild Kapital/Arbeit unten rechts beginnt

Die ökonomischen Liberalisierungstendenzen der achtziger Jahre werden wahrscheinlich in Indien wie auch in China Arbeitsbeziehungen hervorbringen, die in Richtung der klassischen Form der primitiven Taylorisierung gehen. Mit der Öffnung für die internationale Konkurrenz wird der Sektor 2 zu gründlicheren Formen der direkten Kontrolle gebracht - ohne bemerkenswerte Verbesserungen der Reallohne oder der Sozialgesetzgebung. Das Prinzip der Unkündbarkeit (tenure) durfte im Sektor 1 nicht mehr vorkommen. Dennoch verbleibt die Möglichkeit daß die privilegierte Fraktion der Arbeitskraft eine begrenzte Flexibilität aushandeln kann und die sozialen Gegenparteien fordristischen Typs bezüglich der Rationalisierung des Arbeitsprozesses verhandeln.

Das indische Modell ist sehr interessant, da es erlaubt, bestimmte Entwicklungen lateinamerikanischer Staaten des Typs "Cepaliens" (als Karikatur dieses Modells) zu verstehen. Es handelt sich dabei um die Staaten, die - entsprechend der theoretischen Ziele der CEPAL - folgendes miteinander kombinierten:

- die Herstellung eines modernen Industriesektors durch Importsubstitution, oft unter der Ägide einer populistischen Regierung.
- das Weiterbestehen einer Agrarwirtschaft, deren soziale Beziehungen eher archaisch waren und die eine kontinuierliche Landflucht verursachten

Von Mexiko bis Argentinien findet man außerdem - in verschiedenen Formen:

- einen Sektor 1, in dem einer relativ "rigiden" Arbeiteraristokratie eine brutale Flexibilisierung und "Rationalisierung" (tatsächlich eine Taylorisierung) der Arbeitsorganisation aufgezwungen wird;
- einen zweiten Sektor ländlicher Herkunft, der sich verstädtert und der sich den Lohnabhängigen des industriellen und tertiären Sektors öffnet sei es durch den chaotischen Prozeß der Herausbildung eines "informellen" Sektors oder durch den direkten Eintritt in die taylorisierten Unternehmen mit flexiblen Lohnverträgen.

Diese Industrialisierung neuer Typs der Peripherie (im Vergleich mit den Indischen und chinesischen Modellen und dem der CEPAL, sowie mit der Importsubstitution) muß nun für sich untersucht werden.

### 2.3 Wohin gehen die “Neu industrialisierten Länder” (NICs)?

In den siebziger Jahren entstanden “Neu Industrialisierte Länder”, wie z.B. Brasilien und Südkorea. Einige Aspekte ihres Entwicklungsmodells wurden an anderer Stelle unter den Titeln “primitive Taylorisierung” und “peripherer Fordismus” untersucht (vgl. Lipietz 1985a)

Das Konzept der primitiven (oder blutigen) Taylorisierung zielt auf den Fall der De-lokalisierung von begrenzten Teilen fordistischer industrieller Sektoren in Gesellschaftsformationen mit sehr hohen Ausbeutungsraten (bezüglich Löhne, Arbeitsdauer und Arbeitsintensität) ab, wobei die Produkte in der Regel in die entwickelten Länder zurückexportiert werden. Die Freizonen und die “verlängerten Werkbänke” Asiens (Etats-ateliers) waren in den sechziger Jahren die besten Beispiele für diese Strategie, die sich heute weiter ausbreitet.

Festzuhalten sind zwei Merkmale dieses Regimes: Erstens folgt die Tätigkeit gewöhnlich tayloristischen Prinzipien, der Grad der Mechanisierung ist jedoch relativ gering. Die technische Zusammensetzung des Kapitals in diesen Unternehmen ist besonders niedrig. Diese Strategie vermeidet also einen der Nachterle der Imports substitution, nämlich Investitionsgüter importieren zu müssen. Da sie vornehmlich weibliche Arbeitskräfte mobilisiert, verleiht sie sich außerdem das ganze Wissen ein, das aus der häuslichen patriarchalischen Ausbeutung stammt.

Zweitens ist diese Strategie “blutig” im Sinne von Marx, der von der “Blutgesetzgebung” am Vorabend des englischen Kapitalismus sprach. Der tradierten Unterdrückung der Frauen fügt sie alle modernen Waffen der Repression gegen die Arbeiter hinzu (Staatsgewerkschaften, das Fehlen sozialer Rechte, Gefängnis und Folter für Oppositionelle).

Wie der Fordismus, beruht auch der *periphere Fordismus* auf der Verbindung von intensiver Akkumulation mit dem Wachstum der Endverbrauchermärkte. Er bleibt aber peripher in dem Sinne, daß im weltweiten Kreislauf der Industrie qualifizierte Arbeit (insbesondere Ingenieurstätigkeiten) größtenteils außerhalb dieser Länder bleibt. Außerdem entsprechen die Absatzmärkte einer speziellen Kombination aus lokalem Konsum der Mittelklassen, eines wachsenden Konsums von Gebrauchsgütern durch die Arbeiter und aus Billigexporten in die Kernländer des Kapitalismus.

Nehmen wir das Beispiel Brasilien. Brasilien begann seine Industrialisierung früher und mit mehr Erfolg als Indien, dessen Modell sich vom brasilianischen nur geringfügig unterscheidet. Der Militärputsch 1964 beseitigte die sozialen Vorteile der Gesetzgebung von Vargas. Als Konsequenz entwickelte sich die tayloristische “wissenschaftliche Organisation der Arbeit” ausschließlich in Abhängigkeit von der technologischen Entwicklung. Die blutige Unterdrückung der Gewerkschaftsbewegung verschaffte dem Kapital “flexible” Arbeitskräfte. Ende der sechziger und Anfang

der siebziger Jahre entwickelte sich in Brasilien eine sehr konkurrenzfähige Industrie, die Importsubstitution erreichte und den industriellen Export verbesserte. Die Gewinne aus dieser primitiven Taylorisierung wurden in die Entwicklung eines dualen, peripheren Fordismus reinvestiert. Ein Teil der Bevölkerung (die neue Mittelklasse) richtete sich in einem quasi fordistischen Lebensstandard ein. Die Lohnabhängigen profitierten in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre von Produktivitätszuwächsen, die aus der Mechanisierung und den Rationalisierungen resultierten. Dieses Segment umfaßte den größten Teil des "formellen Sektors" (vgl. Amadeo/Camargo 1990). Auf der anderen Seite gab es ein breites Segment von Arbeitern, die von den Vorteilen des brasilianischen Wunders ausgeschlossen blieben: die "lewisianischen", ehemaligen Bauern, die Arbeiter des informellen Sektors und die schlechtbezahlten formellen Arbeiter aus kleinen Unternehmen. In den achtziger Jahren explodierte die Schuldenkrise, danach folgte die Demokratiebewegung. Die sich daraus ergebende Entwicklung ist ziemlich komplex. Bei den industriellen Konflikten standen die Verteilungskonflikte im Vordergrund. In diesem ständigen Sturm, der die marginalisierte lewisianische Reservearmee, den informellen Sektor und die verschiedenen Ebenen des formellen Sektors ergriff, konnten sich die Arbeitsbeziehungen nicht stabilisieren. In dieser chaotischen Situation blieben für die Zukunft Brasiliens drei Möglichkeiten offen: zurück zur primitiven Taylorisierung, eine Konsolidierung des peripheren Fordismus und sogar eine Entwicklung hin zu einem Fordismus mit lokalen Entwicklungen zum Toyotismus.

Im Vergleich dazu hatte die Revolution zwischen 1985 bis 1987 in Südkorea viel günstigere Ausgangsbedingungen. 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 permanenten Druck einer lewisianischen Reservearmee. Alle Arbeitskräfte wurden - wenn auch mit flexiblen Arbeitsverträgen - formell eingestellt. Zudem war der Staat darum bemüht, die Exportkapazitäten gewissenhaft zu planen, um sicherzustellen, daß die Schulden bezahlbar blieben. Frauen wurden vor allem auf dem Exportsektor in erschreckender Weise überausgebeutet, gleichwohl stiegen die Einkommen der Arbeiterfamilien in den siebziger Jahren und beschleunigten sich in den achtziger Jahren. Im Resultat erlebte Südkorea einen Übergang von der primitiven Taylorisierung zu einem peripheren Fordismus. Darüber hinaus entwickelte sich beim männlichen Teil der Arbeiterklasse der "Unternehmenspatriotismus" und bereitete so die Nachahmung bestimmter Aspekte der japanischen Form der "ausgehandelten Einbindung" auf Unternehmensebene vor (vgl. You 1990).

Brasilien und Korea verfolgten also in den achtziger Jahren fast gegensätzliche Bahnen. Diese Ausdifferenzierung der NICs ist mindestens genauso wichtig wie die der fordistischen Staaten (Abbildung 2).

### **3 In Richtung einer dritten internationalen Arbeitsteilung?**

Wir wollen nicht die Diskussion über die Stabilität (makroökonomisch, soziopolitisch und ökologisch) der unterschiedlichen nationalen Entwicklungsmodelle der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit vertiefen (vgl. dazu Lipietz 1991). Vielmehr

sollen die Möglichkeiten der Koexistenz von Ländern mit unterschiedlichen Modellen im Zentrum einer immer mehr internationalisierten Welt diskutiert werden.

Dies ist ein Problem der Weltwirtschaftstheorien, die heute durch überholte Voraussetzungen behindert sind. Geht man tatsächlich davon aus (mit Adam Smith und der marxistisch-dependenztheoretischen Tradition), daß es *eine* beste Art der Produktion für jede Ware gibt, dann setzt diese sich schließlich durch - zum Nutzen der Länder, die sie beherrschen. Das ist die Theorie des *absoluten Vorteils*.

Oder man läßt im Gegenteil einen "Bogen" an Faktorkombinationen im Innern eines einheitlichen technologischen Paradigmas zu. In diesem Fall gibt es eine Arbeitsteilung bezogen auf die anfängliche Ausstattung eines jeden Landes mit unterschiedlichen Faktoren: Dies ist die Theorie von den *komparativen Vorteilen* nach dem Theorem von Ricardo. Nun haben wir heute eine Situation, in der die "Faktoren" (Kapital und Arbeit) vollständig mobil sind<sup>12</sup>, die Art und Weise ihrer Kombination (technologisches Paradigma, Arbeitsbeziehungen) sich jedoch von Land zu Land unterscheiden.

### 3.1 Die ersten beiden internationalen Arbeitsteilungen

Tätsächlich illustriert die "erste internationale Arbeitsteilung", die praktisch bis in die sechziger Jahre überwog, die Richtigkeit der Annahme von Adam Smith. Sobald bestimmte Güter Objekt des Internationalen Handels wurden, zielte ihre Produktion darauf ab, sich an den Orten zu konzentrieren, wo die Produktionsbedingungen am besten waren (natürliche Voraussetzungen - Klima, Böden - oder kulturelle Bedingungen: soziale Organisation, praktisches Wissen). Diese Konzentration wird mit der Zeit relativ stabil, da die Vorteile der Großproduktion (economies of scale) die altindustriellen Zentren gegenüber den neu aufkommenden schützt. Die neuen Zentren können sich nur unter dem Schutz eines "natürlichen" oder eines künstlichen Monopols (die Distanz bzw. der Protektionismus der "entstehenden Industrien") entwickeln.

Sobald in England die Manufakturen und vor allem die großen Industrien aufkamen, hat sich der größte Teil der Weltproduktion in diesem und in einigen anderen Ländern konzentriert, die sich das gleiche industrielle Paradigma mit mehr oder weniger Protektion zu eigen machen konnten. Die anderen konnten nur am Welthandel teilnehmen, wenn sie "andere Produkte" herstellten und sich auf Branchen spezialisierten, in denen sie über einen absoluten Vorteil (meistens einen geographischen) gegenüber England verfügten. Die erste internationale Arbeitsteilung (Exporte von Fertigprodukten - Exporte von Grundstoffgütern, landwirtschaftlichen Produkten oder von Kohle und Erzen) ist also eine Teilung zwischen den Branchen.

Mit den NICs, der primitiven Taylorisierung und vor allem mit dem peripheren Fordismus kommt jedoch eine *neue internationale Arbeitsteilung* auf. Jetzt scheint ein technologisches Paradigma unter geringen Kosten von einem Land in das andere

---

<sup>12</sup> Es gibt Behinderungen der "Arbeitsmobilität" bezüglich der Immigration, diese gehen aber von Ländern mit einem Arbeitskräfteüberschuß aus.

transferierbar zu sein. Von nun an können sich die am wenigsten qualifizierten und die am wenigsten mechanisierten Segmente des fordistischen Arbeitsprozesses sehr viel konkurrenzfähiger in Niedriglohnregionen oder -ländern ansiedeln.

Ist das eine Revanche des ricardorianischen Theorems der komparativen Kostenvorteile? Weit gefehlt!

- a) Zunächst handelt es sich nicht um komparative Vorteile zwischen den Voraussetzungen in jeder Branche. Vielmehr sind die Unterschiede der Kosten des Faktors Arbeit für unterschiedliche Segmente des Produktionsprozesses in *derselben* Branche bzw. im selben Zweig entscheidend, die nach einem einzigen technologischen Paradigma organisiert sind. Die fordistische Arbeitsteilung kann tatsächlich in drei Typen von Aufgaben unterschieden werden: 1. Konzeption, Ingenieurstätigkeiten und Arbeitsorganisation, 2. qualifizierte Fabrikation, 3. routinisierte unqualifizierte Aufgaben (darin sind tertiäre Aufgaben enthalten). Die Standardisierung der Verfahren, die typisch für die fordistische Massenproduktion ist, erlaubt eine geographische Trennung dieser drei Aufgabenarten. Von da an ist es "natürlich", die drei Aufgabenarten dort anzusiedeln, wo das günstigste Verhältnis zwischen Qualität und Kosten besteht. Es handelt sich also um *absolute Vorteile in einer internen Arbeitsteilung pro Branche*. Die primitive Taylorisierung wird also mit der Ansiedlung des "dritten Typs" in den Ländern mit sehr niedrigen Löhnen korrespondieren, der periphere Fordismus mit der Ansiedlung des ersten und vor allem zweiten Segments in den Ländern mit niedrigem Einkommen, die aber bereits über eine qualifizierte Arbeitskraft und über entwickeltere technische Kapazitäten verfügen. Dies ist das "ökonomische" Schema der zweiten internationalen Arbeitsteilung.
- b) Außerdem reduziert sich die Realität der Dynamik der NICs nicht auf dieses ökonomische Schema der relativen Kosten des Faktors Arbeit. Zunächst einmal *zählen* die industrielle Organisation, die Transportkosten und die Ansiedlung von Märkten. Es ist nicht möglich, die Tätigkeiten des zweiten oder dritten Typs beliebig zu delokalisieren. Es muß eine bestimmte lokale Entsprechung zwischen der Qualifikation des Arbeitsmarktes, der industriellen Struktur und der Struktur der lokalen Nachfrage beibehalten werden. Das Schema der asiatischen Freihandelszonen oder der "maquiladoras" an der Grenze zwischen Mexiko und den USA, wo Glieder des Produktionsprozesses in "den Süden" delokalisiert wurden (wo die Löhne sehr niedrig sind), um den Finanzmärkten "im Norden" zu dienen (wo die Nachfrage vermögender ist), korrespondiert nur zu einem geringen Teil mit der weltweiten Produktionstätigkeit.

Der diskriminierende Faktor (hier die Arbeit) ist vor allem eine *soziale* Konstruktion, selbst auf die "Angebotsseite" bezogen. Es reicht nicht aus, daß reichlich Arbeitskräfte vorhanden sind ("lewisianisch"), da sonst alle Länder der Dritten Welt NICs geworden wären. Sie müssen auch gleichzeitig frei sein von anderen Bindungen (ländlichen, familiären, religiösen), von Zerrüttungen durch Repression oder Tradition (weibliche Arbeitskraft) und dennoch an die Disziplin industrieller Arbeit gewöhnt sein. Kurz: Die intensiv gesuchte "Ausstattung des Faktors Arbeit" ist tatsächlich ein sozial konstruiertes Merkmal der lokalen Gesellschaft: seine Entsprechung

findet es im flexibel-tayloristischen Paradigma, das wir im ersten Teil dieses Textes ausmachten.<sup>13</sup>

### 3.2 Die Koexistenz der Postfordismen

Anfang der achtziger Jahre wurde der fordistische Kompromiß offen kritisiert und als überholt bewertet. Durchaus in Übereinstimmung mit den Lehren der Geschichte wurde untersucht, welches *die* neue hegemoniale Form der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit sein würde. Die erste Hälfte des Jahrzehnts war von den Erfolgen der Reaganomics geprägt. Jetzt triumphierte der Gedanke, daß "der" Ausweg aus der Krise des Fordismus die (externe) Flexibilisierung der Arbeitsverträge sei. Die "Euresklerose" wurde kritisiert und der Rigidität der Lohnverhältnisse zugeschrieben. Dann aber, nach dem Krach von 1987, wurden der Niedergang der USA und die Sackgasse offenkundig, in die sie durch die Reagan'sche "Deregulierung" geführt worden waren. Es bestätigte sich die technologische und finanzielle Überlegenheit Japans und Deutschlands - und es wurde anerkannt, daß diejenigen Modelle des Auswegs aus der Krise, die auf die "Mobilisierung der Humanressourcen" zielen, denjenigen Modellen überlegen sind, die sich auf die Flexibilisierung orientierten.

Heute erfordern die Schwierigkeiten von Deutschland und Japan eine größere Zurückhaltung: Die Konkurrenz durch die NICs aus Asien und selbst aus Lateinamerika scheint der gesamten Welt eine einheitliche Norm vorzugeben: immer niedrigere Arbeitslöhne und immer flexiblere Lohnvereinbarungen. In all diesen Fällen nimmt man an, daß eines der - hier unterschiedenen - beiden Paradigmen einen absoluten Vorsprung gegenüber dem anderen aufzuweisen hat und dieses schließlich auch beseitigen wird.

Daß man jedoch immer noch nicht zu sagen weiß, *welches* Paradigma siegen wird, sollte freilich Anlaß für weitere Überlegungen sein. Zunächst einmal ist es offensichtlich, daß unsere beiden Paradigmen nicht ausreichen, um ein kohärentes Entwicklungsmodell auf der globalen Ebene zu bestimmen. Es fehlt zumindest eine Regulationsweise der internationalen effektiven Nachfrage. Der Weltmarkt ist, wie vor 1950, wieder durch globale Konkurrenz bestimmt und seine Entwicklung verläuft zyklisch. Die Zyklen sparen natürlich auch die dominanten Modelle (seien es die USA, Deutschland oder Japan) nicht aus. Außerdem wirken sich so außergewöhnliche Ereignisse wie die Auflösung des "sozialistischen Blocks" und seine Rekonversion in einen Marktkapitalismus (die vorerst in China gelungen, in Europa aber mißlungen scheint) auf die Konjunktur und nicht zuletzt auf die Strukturen in den Nachbarländern aus (vor allem im Fall der Vereinigung der beiden Deutschlands).

Über diese konjunkturellen Überlegungen hinaus wagen wir nun aber *grundsätzliche* Hypothesen:

---

<sup>13</sup> Diese taylorisierbare und flexible Arbeitskraft muß aber auch auf eine Unternehmerelite und auf Spitzenfunktionäre treffen, die fähig sind, ein solches Modell umzusetzen (vgl. Lipietz 1985a).

- a) Die Lektion der Jahre 1982 bis 1995 ist klar. Weiche Politik die USA auch immer verfolgten (über- oder unterbewerteter Dollar, immens hohe oder negative Zinsraten, kontrolliertes oder unkontrollierbares Haushaltsdefizit), das Defizit ihrer Handels- und Dienstleistungsbilanz ist strukturell geworden, im Umfang von 10 Milliarden Dollar pro Monat. Umgekehrt ist - was auch immer die Bedeutung der konjunkturellen Unterschiede sein mag - die Außenwirtschaftsbilanz von Japan und Deutschland positiv geblieben (mit Ausnahme einer kurzen Zeitspanne gleich nach der Wiedervereinigung). *Unter den? Gesichtspunkt der zwischenkapitalistischen Wettbewerbsfähigkeit ist die ausgehandelte Einbindung dem Neo-Taylorismus zumindest im wichtigen Bereich der Dienstleistungen und der austauschbaren Güter überlegen.*
- b) *Die Welt organisiert sich in drei kontinentalen Blöcken Innerhalb dieser Blöcke wird es eine Arbeitsteilung zwischen Zentrum und Peripherie geben, die auf verschiedene Kombinationen der beiden Basisparadigmen des Postfordismus gegründet ist.*

Diese Tendenz zur Rekontinentalisierung der Weltwirtschaft (der asiatisch-pazifische Raum um Japan; Nord- und Südamerika um die USA, Europa um Deutschland) erfolgt zunächst aufgrund einer "geographischen Revanche": Mit den just-in-time Fertigungsmethoden gewinnen die Entfernungen und die Transaktionskosten wieder eine größere Bedeutung. Sie resultiert aber auch aus Versuchen, die internationale Makroökonomie "zwischen Nachbarn" zu regulieren

Im Innern dieser Blöcke gibt es deutlich unterschiedlich entwickelte Länder - mit Zentrum-Peripherie-Beziehungen in der ersten, zweiten oder dritten Arbeitsteilung. Diese Hierarchien bewegen sich: "periphere" Länder machen Fortschritte, dominierende Länder kommen mehr oder weniger gut aus der Krise des Fordismus heraus. Vor allem aber beschreiten sie unterschiedliche Wege, indem sie einer der beiden paradigmatischen Achsen, die vorher bestimmt wurden, den Vorzug geben.

Unsere zweite Hypothese bezieht sich genauer auf die Möglichkeit einer Koexistenz der beiden Paradigmen inmitten des gleichen Raumes der kontinentalen Integration, mit einem dritten Typ *internationaler Arbeitsteilung* - zwischen Ländern, die sich eher um das eine oder das andere Paradigma scharen. Es handelt sich dabei nicht um die unterschiedliche Produktion von sehr verschiedenen Gütern, wie bei der ersten internationalen Arbeitsteilung, auch nicht um die Spezialisierung unterschiedlicher Aufgaben innerhalb desselben tayloristischen Paradigmas, wie bei der zweiten internationalen Arbeitsteilung, sondern es handelt sich um die Erzeugung ähnlicher Produkte, aber auf *unterschiedliche Weise*.

Das ist nur möglich, wenn keines der beiden Paradigmen das andere absolut, sondern nur *relativ*, bezüglich Branchen und Unterbranchen übertrifft. Demnach hat der ricardianische Formalismus einen heuristischen Wert, sofern er den Begriff von der "Faktorerstausstattung" durch den der "sozialen Konstruktion der Anpassung an ein Paradigma" ersetzt. Diese soziale Konstruktion ist ein komplexer, gesellschaftlicher Tatbestand, auf den wir hier nicht ausführlicher eingehen werden (vgl. Leborgne und Lipietz 1988). Halten wir nur fest, daß die Anwendung der Paradigmen "Flexibilität"

und "ausgehandelte Einbindung" den "defensiven und offensiven" Strategien entspricht, die die Eliten einer Nation oder einer bestimmten Region als Ausweg aus der Krise betrachten.

Eine bequeme Art, die Unterschiede der sozialen Anpassung zu formalisieren, ist der Rekurs auf eine erneuerte "principal-agent theory". Die Organisatoren der Produktion (die "Prinzipale"), seien es Unternehmer oder Auftraggeber haben die Wahl zwischen zwei Verhaltensweisen gegenüber ihren Untergebenen (Agenten), d.h. Lohnabhängigen oder Zulieferern:

- entweder das Vertrauen und sein Äquivalent, die verantwortliche Autonomie, die es erlauben, die Quasi-Rente im Verhältnis zu den Konkurrenten zu maximieren, aber eine egalitärere Verteilung dieser Quasi-Rente beinhalten;
- oder das Mißtrauen, das eine direkte Kontrolle der Untergebenen beinhaltet. Es erlaubt mit Sicherheit die Maximierung desjenigen Teils des Produkts, das vom Prinzipal angeeignet wird, aber nicht zwangsläufig des Gesamtprodukts dieses Typs des Zusammenschlusses,

Offensichtlich hängt die Option zwischen "Vertrauen" und "Mißtrauen" von sozio-politischen, außerökonomischen Determinanten ab. Denn es scheint im Postfordismus so zu sein, daß diese Differenzen unterschiedliche Auswirkungen bezüglich der Branchen haben und dies ist im Kontext der Theorie der komparativen Kostenvorteile relevant. Es ergibt sich also frei nach Ricardo:

*Diejenigen Branchen, die am meisten auf die Einbindung der direkten Produzenten angewiesen sind, werden nach relativ hoch qualifizierten und wenig flexiblen Regionen oder Segmenten des Arbeitsmarktes suchen; diejenigen Branchen, die am meisten auf geringe Arbeitskosten angewiesen sind, werden die flexibelsten Regionen oder Segmente des Arbeitsmarktes suchen.*

Nun versteht man auch den Erfolg des "toyotistischen" Modells: wenn es innerhalb der gleichen Gesellschaft zwei Typen des Arbeitsmarktes gibt, dann würde die Möglichkeit der Aushandlung von Lohnkompromissen auf der Ebene des Unternehmens eine optimale Anpassung aller Branchen erlauben. Die am stärksten "kalmaristisch" orientierten, nationalen Modelle sind durch Rigidität und exzessiv hohe Arbeitskosten in den einfachsten Branchen benachteiligt. Die flexibelsten, nationalen (neotayloristischen) Modelle sind in Branchen benachteiligt, die das höchste Qualifikationsniveau erfordern. Die Länder dagegen, die nach wie vor klassische fordistische Lohnverhältnisse haben (Rigidität plus Taylorismus), werden allmählich "von oben und von unten" überflügelt.

Aus dem "umgestellten Ricardo'schen Theorem" ergeben sich daher einige Folgerungen:

1. Die Länder, die die verhandelte Einbindung praktizieren, werden diejenigen Industrien anziehen, die über den höchsten Wertzuwachs (pro Arbeiter) und den höchsten Anteil an intellektueller Arbeit verfügen.



2. Unter diesen Ländern werden diejenigen am wettbewerbsfähigsten sein, in denen die Einbindung auf dem niedrigsten Niveau ausgehandelt wird (optimal im toyotistischen Modell)
3. Es gibt Länder, die zu fordistsch geblieben sind (zu rigide für eine zu schwache Einbindung), oder Länder, die trotz der extrem niedrigen Kosten ihrer Arbeitskraft ein zu geringes Qualifikationsniveau haben. In diesen Ländern entwickelt sich die *Exklusion*, d.h. es entstehen Situationen, in denen sich das Kapital überhaupt nicht mehr für das Arbeitsangebot interessiert.

Abstrahieren wir jetzt von den *internen* Differenzierungen in den Nationen und betrachten wir nur ihre relative Position im Diagramm. Man sieht, daß in einem kontinentalen Block, der die ganze Vielfalt der Konstellationen repräsentiert, die qualifiziertesten Branchen dahin tendieren, sich nach oben und nach rechts zu polarisieren. Dort finden sich die hohen Einkommen, die hohen Qualifikationen, die höchste "interne Flexibilität" - mit anderen Worten, die besten Voraussetzungen, neue Prozesse einzuführen und neue Produkte zu entwickeln und zu erproben. Mit einem Wort, es handelt sich um das "Zentrum" im hergebrachten, doppelten Wortsinn (bei F. Braudel, I. Wallerstein, S. Amin und anderen). Die immer einfacheren Branchen polarisieren sich zu den Ländern hin, die sich immer mehr nach links und nach unten positionieren. Diese können ihre Wettbewerbsfähigkeit nur durch eine immer schonungslosere Flexibilisierung bei immer geringeren Löhnen erhalten - auch auf die Gefahr hin, des "Sozialdumpings" angeklagt zu werden. Dies sind - mit abnehmendem Abstand zur "Peripherie" - die alten fordistischen Länder, die mehr und mehr neo-tayloristisch geworden sind, die Länder des peripheren Fordismus und schließlich die der primitiven Taylorisierung (Abbildung 3).

### 3.3 Die Ausdifferenzierung der kontinentalen Blöcke

Abbildung 3 zeigt - als Beispiel - die Länder des europäischen Blocks. Es ist evident, daß sich diese schöne Hierarchie in Asien oder in Amerika nicht so eindeutig wiederfindet. Ein erster Grund dafür liegt auf der Hand: der amerikanische Block wird von einem Land, den Vereinigten Staaten, dominiert. Dieses Land ist aber nicht dem dominanten technologischen Paradigma zuzurechnen. Der amerikanische Block leidet daher unter einer doppelten Schwäche: sein Zentrum wird seinerseits durch die anderen Zentren dominiert, und demgemäß hat es Mühe, seine eigene Peripherie zu beherrschen.

Diese beiden Konsequenzen sind auf folgende Weise empirisch auszumachen:

#### a) *Die Entwertung der amerikanischen Arbeit*

Das BIP pro Kopf ist ein bequemer Index für die Produktivität einer Gesellschaft und der durchschnittlichen Kaufkraft ihrer Mitglieder. Für den internationalen Vergleich gibt es zwei Wege, um diesen Index zu bestimmen:

- *Zu laufenden Wechselkursen:* In einer internationalisierten Welt (d.h., es gibt keine bedeutende Differenz zwischen den Angebotspreisen der Produkte auf dem Binnenmarkt und beim Export) mißt dieser Index sehr gut die effektive Ka-

pazität des Arbeitsproduktes eines Landes, einen Teil der Arbeit anderer Länder zu kaufen.

- *Gemäß der Kaufkraftparität:* Es handelt sich dabei um einen theoretischen Index, der nach den fiktiven Wechselkursen berechnet wird, die den Preis eines gleichen Korbes von Waren und Dienstleistungen in den verschiedenen Ländern ausgleichen würden.

Dieser zweite Index scheint die Unfähigkeit der Wechselkurse zu korrigieren, die Differenzen der Inflationsentwicklung zu kompensieren. In dem Maße, wie die Einwohner ihr Einkommen in ihrem eigenen Lande ausgeben, erlaubt es dieser Index, den *durchschnittlichen Lebensstandard* in verschiedenen Ländern zu vergleichen. Man kann also vom "Indikator eines internationalen Volumens" sprechen. Falls alle Länder das Gleiche auf die gleiche Art produzieren würden, würde er genau diese Rolle spielen. Außerdem ist es wahrscheinlich, daß sich die Wechselkurse tatsächlich an die Kaufkraftparitäten anpassen

Von alledem ist nichts zu finden, nicht einmal innerhalb der OECD (Abbildung 1). Die verschiedenen Länder befinden sich auf unterschiedlichen Ebenen in den drei Internationalen Arbeitsteilungen. Die Länder, die Güter und Dienstleistungen von hoher "Qualität" und nach dem dominanten Paradigma erzeugen, sind nicht nur produktiver (sie produzieren mehr, d.h ihr BIP pro Kopf ist "nach seinem Volumen" höher); das Produkt ihrer Arbeit wird zusätzlich auf den internationalen Märkten besser bewertet (sie verkaufen es "teurer"). Dieser zweite Aspekt wird durch die Relation zwischen ihrem BIP pro Kopf zu laufenden Wechselkursen auf den gleichen Index gemäß der Kaufkraftparität erfaßt. Dieser Koeffizient kann als "Index des internationalen Wertes" bezeichnet werden. Dieser reflektiert natürlich z.T. die Wechselkurspolitik eines Landes. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, daß es nicht möglich war, auf Dauer einen überbewerteten Kurs zu halten<sup>14</sup>. Der Index drückt daher sehr wohl einen strukturellen Charakter aus.

In Tabelle 1 wird das BIP pro Kopf in Dollar gemäß den beiden Umrechnungsarten ausgedrückt. Der internationale Wert der Arbeit der USA ist üblicherweise 1. Man stellt sofort fest:

- Die japanische und die deutsche Arbeit ist im Verhältnis zur amerikanischen Arbeit stark überbewertet (und es handelt sich dennoch um das geeinte Deutschland!) - und dies, ohne daß die Handelsbilanzen darunter zu leiden hätten.
- Die Arbeit aller Peripherie-Länder in den drei internationalen Arbeitsteilungen ist unterbewertet; und in jedem Block ist sie noch einmal gegenüber dem jeweiligen Zentrum unterbewertet.

---

<sup>14</sup> In Frankreich spricht man von einer "überbewerteten" Währung, wenn der geltende Wechselkurs dahin tendiert, zu viel internationale Arbeit im Austausch gegen die nationale Arbeit zu verlangen. Ich würde hier sagen, daß das Geld und die Arbeit, die die Währung repräsentiert, dann "überbewertet" ist, wenn es *tatsächlich* möglich wird mehr internationale Arbeit gegen weniger nationale Arbeit zu erlangen.

#### b) Die schwache Integration des amerikanischen Blocks

Die "Regionalisierung" (tatsächlich die Kontinentalisierung) des internationalen Handels wird in Tabelle 2 gezeigt. Diese Angaben müssen ganz gewiß anders gesehen werden, wenn man den "Intra-Block-Handel" vom "Inter-Block-Handel" trennt. Dann hängen sie offensichtlich von der gewählten Abgrenzung der Blöcke und von der Größe der Länder ab. Dennoch springt es ins Auge, daß Europa hoch integriert ist, Asien deutlich geringer und Amerika noch weniger. Vor allem aber nimmt der Anteil des innereuropäischen und innerasiatischen Anteils beständig zu, während der innerregionale Handel in Nordamerika zurückgeht und in Lateinamerika stagniert.

Tabelle 3 enthält die Matrix der ausgetauschten Fertigprodukte<sup>15</sup>. Die Ergebnisse sind die gleichen, aber man stellt fest, daß - sofern Amerika sich beim Export und vor allem beim Import desintegriert, sofern Asien sich bei den Exporten und noch mehr bei den Importen integriert, sich die europäische Union noch etwas mehr bei den Exporten integrieren (sie verkaufen immer noch mehr an sich selbst), aber sich bei den Importen desintegrieren (sie kaufen mehr und mehr in Asien) wird. Dieses Resultat vermittelt einen Eindruck von der wachsenden Exportmacht Asiens, das in beiden Paradigmen triumphiert. der Toyotismus in Japan und die Flexibilität in den NICs.

## 4 Europa: eine gut geordnete Hierarchie

### 4.1 Europa: ein hierarchischer, kontinentaler Block<sup>16</sup>

Westeuropa ist seiner Bevölkerung und seinem Reichtum nach der wichtigste Markt in der Welt. Seit Beginn der Krise ist es aber auch der große stagnierende Pol in der Welt, der einzige entwickelte kapitalistische Pol, in dem die Arbeitslosigkeit trotz demographischen Stillstands hoch bleibt. Dieses Paradox hat überhaupt nichts mit einer Unfähigkeit zur technologischen und sozialen Innovation zu tun, wie die skandinavischen Länder oder die des "alpinen Bogens" (Süddeutschland, Österreich, Norditalien, Schweiz) beweisen, die sich auf die "ausgehandelte Einbindung" orientieren. Ein kurzer Blick auf die Zahlen verdeutlicht das grundlegende Problem: in den 80er Jahren sind nur Norwegen, Schweden, Österreich und die Schweiz der Stagnation und der Arbeitslosigkeit entgangen - d.h. die Länder, die nicht der Europäischen Gemeinschaft angehören. Genau dies ist also das beunruhigende Phänomen, das wir erklären müssen: die spezifische Stagnation der EG, die dazu berufen ist, Gesamteuropa zu absorbieren.

---

15 Ich habe hier eine Umgruppierung aller Länder in drei Blöcke vorgenommen - und den "Rest der Welt" ausgeschlossen, der sich aus Afrika und der arabischen Welt (die wesentlich der ersten internationalen Arbeitsteilung verpflichtet ist) sowie aus Osteuropa (seit 1992 in einem chaotischen Übergang) zusammensetzt. Man sieht daher, daß dieser "Rest der Welt" tatsächlich eine Peripherie von Europa ist.

16 Der folgende Teil beruht auf einer ersten Annäherung von Leborgne und Lipietz (1990); "Westeuropa" meint im genaueren Wortsinn die Europäische Gemeinschaft bzw. Union, also die Gesamtheit der EG und der EFTA, die dabei sind, sich in der Europäischen Union zu verschmelzen.

Das erste Merkmal Europas ist, daß es sich aus grimmigen Exporteuren (7 unter den 10 ersten der Welt) zusammensetzt, die sich aber vor allem untereinander bekämpfen. Europa hat eine gewisse Selbstgenügsamkeit entwickelt. Die Antriebskraft dieser Entwicklung ist der enorme Zwang des inneren Wettbewerbs. Die Möglichkeit dieser kontinentalen Selbstbeschränkung ist zum Teil durch die interne Verschiedenheit in Europa gegeben: es umschließt zugleich Länder mit einer langen Industrietradition, neu industrialisierte Agrarländer und besitzt selbst fossile Energiereerven. Europa wird jedoch vor allem durch die nationalen Strategien, einen Ausweg aus der Krise des Fordismus zu finden, diversifiziert.

Einige Länder (die britischen Inseln, das südliche Europa) spielen die Karte ihrer relativ niedrigen Löhne. Andere dagegen - vor allem in Skandinavien - spielen die Karte der Beherrschung der neuen Technologien durch Verhandlungen auf gesamtgesellschaftlicher Ebene. Fast der ganze Bogen der Auswege aus der Krise des Fordismus ist in Europa vertreten und man findet dort ein "Zentrum" (dessen internationaler Wert zunimmt) und eine "Peripherie" (die in ihrem Volumen nicht zunimmt). Es reicht nicht aus, bei japanischen Automobilen und elektronischen Erzeugnissen die organisatorische Überlegenheit der Japaner zu kritisieren, oder - bei Textilien - die Konkurrenz der Dritte-Welt-Länder mit der extremen Ausbeutung ihrer Arbeitskräfte. Aus diesem Grund bedient sich Europa ebenfalls des Protektionismus: gegen japanische Automobile, gegen Textilien aus Asien, gegen Fleisch aus Argentinien usw. Aber es wäre ein schwerer Irrtum, den europäischen Autozentrismus auf den Protektionismus zu reduzieren. Seine protektionistische Verbissenheit unterstreicht nur die Sorge um die Aufrechterhaltung seiner inneren sozialen Kompromisse. Die größte Bedrohung jedoch, die diese Kompromisse belastet, hat ihren Grund in der *institutionellen* Struktur von Europa. Dies wollen wir jetzt genauer untersuchen

#### 4.2 Die Makroökonomie des Gemeinsamen Marktes

Bis zum Jahre 1992<sup>17</sup> kann man die Situation in Europa folgendermaßen schematisieren:

1. Europa ist potentiell selbstgenügsam.
2. Die Güter- und Kapitalmärkte sind frei und die realen Wechselkurse sind fix.
3. Jedes Land muß sich, ohne ausdrückliche Zusammenarbeit mit den anderen, den äußeren Zwängen anpassen (nicht-kooperatives Spiel).
4. Jede Nation der Europäischen Union kann als Verbindung von Regionen betrachtet werden, die entweder eine neo-tayloristische Strategie oder eine der ausgehandelten Einbindung verfolgen.
5. Die offensive Strategie (ausgehandelte Einbindung) ist in bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit der defensiven Strategie (Flexibilität) in allen Branchen überle-

---

<sup>17</sup> 1993 markiert die Verwirklichung des Binnenmarktes sowie das Auseinanderbrechen des EWS als Folge des Mißtrauens gegenüber den Verträgen von Maastricht.

gen, allerdings weniger in arbeitsintensiven Industrien, in denen eine hinreichende Lohndifferenz die Vorteile der defensiven Strategie zur Geltung bringt.

Wenn man von den Hypothesen 1 bis 3 ausgeht und die üblichen Überlegungen des keynesianischen Typus anwendet (beggar-my-neighbour policies: Glyn u.a., 1990; Lipietz, 1985a), so gelangt man unmittelbar zu einer stagnierenden Tendenz: jedes Land wird sich kurzfristig an den Zwang, den alle anderen auf es ausüben, durch eine Schrumpfung der Binnennachfrage und durch Exportanstrengungen - über verminderte Arbeitskosten pro Produktionseinheit - anpassen müssen. Diese Tendenz war, wie wir gesehen haben, in den 70er und in den 80er Jahren vorherrschend. Man geht auch davon aus, daß - zumindest mittelfristig - die Länder mit einem schwachen sozialen Schutz und mit niedrigen Löhnen, einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den anderen haben und daß dies eine allgemeine Auflösung des sozialen Schutzes nach sich ziehen wird (Sozialdumping). Das wäre gewiß auch der Fall, falls die Formen der Arbeitsorganisation überall vom gleichen Typus wären und falls die Wettbewerbsfähigkeit sich ausschließlich auf der Ebene der Löhne und der "defensiven Flexibilität" entscheiden würde.

Die Einführung der Hypothesen 4 und 5 nuanciert daher die Diagnose. Wenn wir das "umgestellte Ricardo'sche Theorem" aus dem vorangegangenen Abschnitt anwenden, folgt daraus nämlich, daß jede Region sich in denjenigen Branchen spezialisieren wird, in denen sie am intensivsten den "Faktor" nutzen kann, mit dem sie am besten ausgestattet ist, d.h. entweder die flexible und taylorisierte Arbeit oder die qualifizierte Arbeit mit ausgehandelter Einbindung. Da die Kapitalbewegung frei und der Binnenmarkt Realität ist, tendiert die Arbeitsteilung in der EG dazu, sich zwischen den Regionen nach Branchen (oder Unterbranchen) zu polarisieren, gemäß dieses besonderen Typus der "komparativen Kostenvorteile". Das erlaubt es Dänemark<sup>18</sup> neben Portugal fortzubestehen, wo die Löhne um ein fünffaches niedriger sind.

Das gesamte Volumen des Binnenmarktes wird so von den relativ hohen Einkommen derjenigen Länder bestimmt, in denen die Einbindung vorherrscht, und von den relativ niedrigen Einkommen der Länder mit Flexibilität. In der ersten Ländergruppe sind die Umverteilungsmöglichkeiten schwächer; in der zweiten Ländergruppe ist der Zwang zu niedrigen Löhnen (zur Flexibilität und zur Arbeitslosigkeit) stärker. Sofern es keine Politik einer "konzertierten Wiederbelebung" (Punkt 3) gibt, werden die makroökonomischen Entscheidungen der Länder der ersten Gruppe allen anderen aufgezwungen. Sie bestimmen so schließlich ein Gleichgewicht der Unterbeschäftigung auf europäischem Niveau.

Es muß also unterstrichen werden, daß in den Regionen des Zentrums die Produktivitätsgewinne umverteilt werden (im Namen der "kollektiv ausgehandelten Einbindung") - in den strengen Grenzen, die durch die Quasi-Rente des Wettbewerbs definiert werden, die ihnen durch den Produktivitätsvorteil der Einbindung ihrer Arbeiter gewährt wird. Diese Quasi-Rente wird selbst begrenzt durch die unterschiedliche

---

18    Dort ist das BIP pro Einwohner - in Internationalen Werten - das dritthöchste der Welt - nach Japan und der Schweiz.

Wettbewerbsfähigkeit zwischen beiden Gruppen von Regionen. Ihre Erhaltung erfordert strukturell "verteilungspolitische Vorsicht" in den Regionen des ersten Typs. Denn diese riskieren ständig, daß durch eine Zunahme des Lohnkostenabstandes ihr Vorteil gegenüber den Regionen des zweiten Typs verloren geht. Während die Makroökonomie des Fordismus auf einen - im allgemeinen vorausschaubaren - nationalen Verteilungskompromiß gegründet war, sind (in einem Europa ohne gemeinsame Sozialgesetzgebung) die regionalen Sozialkompromisse, die auf die Einbindung gegründet sind, nur solange aufrechtzuerhalten, wie sie den Abstand der Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Regionen nicht gefährden. Sie sind daher nicht dazu geeignet, durch die Nachfrage das Wachstum der anderen Regionen anzukurbeln.

Für eine Analyse, die nur die drei ersten Punkte unserer Darstellung berücksichtigen würde, wäre das Ergebnis indessen weniger katastrophal. An die Stelle der wechselseitigen Erosion der nationalen sozialen Kompromisse infolge der innergemeinschaftlichen Konkurrenz tritt ein "Europa der zwei Geschwindigkeiten", geographisch ein "Leopardenfell". Aber auch die regionalen "Flecken" von Unternehmensnetzen mit einem offensiven sozialen Kompromiß beinhalten oft Zulieferersektoren und Dienstleistungsbereiche (in Unternehmen und in Haushalten) mit einer schwachen sozialen Absicherung und mit hoher Flexibilität. Diese innerregionalen Differenzen können sich auf geschlechtliche und ethnische Differenzen gründen.

Dieses Europa der zwei sozialen Geschwindigkeiten wird - aufgrund der Mechanismen, die wir gerade herausgearbeitet haben, auf jeden Fall ein Europa mit *einer* einzigen ökonomischen Geschwindigkeit - und zwar einer ziemlich niedrigen - sein.

### 4.3 Wo befinden wir uns?

Am Ende der 80er Jahre erschien Europa gleichwohl als eine "ruhige Kraft", die ruhiger und stabiler als Amerika und gewiß langsamer als das unruhige Asien, jedoch auf einem unvergleichlich höheren Niveau, voranschritt. Es scheint sich perfekt nach dem Schema "Zentrum-Peripherie" (Abbildung 3) zu organisieren. Ganz oben die "Kalmar"-Länder aus Skandinavien, im Zentrum Deutschland und der "Alpenbogen". Etwas weiter unten Frankreich, das sich vom Fordismus in Richtung einer vorwiegend defensiven Flexibilität entwickelt - aber mit einigen offensiveren, kleinen Inseln. Danach das "neo-tayloristische" Großbritannien und Spanien, das peripherer Fordismus bleibt, schließlich Portugal, das noch peripherer (und das heißt noch flexibler) ist. Jenseits davon: Marokko und die ganze mediterrane Zone des "Mittelmeerabkommens", Noch weiter weg die AKP-Länder des Abkommens von Lomé, die in der ersten internationalen Arbeitsteilung verblieben sind und sich mehr oder weniger in der zweiten engagieren (d.h. bei der primitiven Taylorisierung).

Allerdings hat der Fall der Berliner Mauer diese Struktur destabilisiert. Makroökonomisch betrachtet, hätte die Rekonstruktion von Osteuropa Westeuropa dynamisieren können, wenn eine Politik des "Marshall-Planes" und damit auch der niedrigen Zinsraten vorgeherrscht hätte. Das Gegenteil war jedoch der Fall und nach einem zwei Jahre anhaltenden keynesianischen Peitschenschlag hat die restriktive deut-

sche Geldpolitik sukzessive nicht allein die Erholung im Osten erstickt, sondern auch noch die gesamte innere Entwicklungsdynamik Westeuropas.

Neben diesem Fehler der Wirtschaftspolitik wird jedoch das Eindringen von *höchst flexiblen und dennoch hoch qualifizierten* Arbeitskräften (aus den Ländern Zentral- und Osteuropas) die Gleichgewichte aus der Zeit vor 1989 erschüttern; besonders in der oberen rechten Ecke der Abbildung 3. Daher werden sich die Vorteile der "Flexibilisierung" gegenüber denen der Einbindung durchsetzen (vgl. Lipietz 1992).

Zunächst wird das skandinavische Modell in die Krise geraten. Nachdem Finnland und Schweden brutal ihrer traditionellen Absatzmärkte im Osten beraubt wurden, müssen sie die strukturelle Wettbewerbsschwäche ihrer "kalmarschen" Kompromisse in einem liberalen Umfeld anerkennen. Die Verhandlungen eines Kompromisses zwischen Kapital und Arbeit auf der nationalen Ebene erweisen sich auf verhängnisvolle Weise als zu "großzügig" angesichts der Branchen mit schwacher Einbindung und mit schwachen Produktivitätsgewinnen. Diese "Großzügigkeit" drückt ihrerseits auf die Wettbewerbsfähigkeit der produktivsten Sektoren; bezeichnenderweise ist die namengebende Fabrik in Kalmar inzwischen geschlossen worden (vgl. Sandberg 1994)! Daher die Tendenz (für Schweden), auf der Kurve nach unten und nach links zu rutschen - d.h. in die Richtung von Branchenverhandlungen bei gleichzeitigem Verzicht auf den "solidarischen Lohn" (vgl. Mahon 1993)

Aber selbst Deutschland wird von der gleichen Tendenz mitgezogen. Die "Gründungslüge" von Kanzler Kohl bezüglich der Finanzierung der deutschen Einheit provoziert in Westdeutschland eine allgemeine Destabilisierung der Arbeitsbeziehungen und selbst des "ohnistischen" industriellen Paradigmas, das noch weniger perfektioniert war als in Japan. Die Branchenvereinbarungen werden zurückgewiesen; und die Arbeitgeber der kleinen und mittleren Unternehmen haben eine Offensive gestartet, um sich von den Branchenverhandlungen abzukoppeln, die ihre Lohntarife an die Bedingungen angleichen, die in den großen Unternehmen vorherrschen. Diese wiederum zögern auch nicht, mit der Erpressung der Produktionsverlagerung in flexiblere Länder - von Portugal bis Malaysia - zu spielen (vgl. Duval 1993). Kurzum: die allgemeine Entwicklung bewegt sich auf die Regeln des Toyotismus zu.

Diese "Überflutung" des Zentrums durch den Ozean der peripheren Flexibilität bleibt im Moment noch begrenzt und sie könnte durch die Entwicklung einer Sozial- und Umweltgesetzgebung auf der Ebene des Kontinents zu Fall gebracht werden. Leider ignoriert der Vertrag von Maastricht diese beiden wesentlichen Aufgaben. Er verstärkt im Gegenteil die Rigidität der makroökonomischen Aneinanderkopplung der verschiedenen Länder (über den Umweg der Paritäten und der Zinsraten). Der Zusammenbruch dieser Bedingungen in den beiden Krisen des EWS (September 1992 und Juli 1993) hat den Handlungsspielraum für die nationale makroökonomische Regulation sowie für die wechselseitige Anpassung zwischen den Mitgliedstaaten ein wenig erweitert. Dennoch werden damit die grundlegenden Probleme nicht angegangen; denn deren Bearbeitung erfordert nicht "weniger", sondern "mehr" Europa.

## 5 Ein paradoxer Block: Nordamerika

Ein Blick auf die Abbildung 3 zeigt die beiden radikalen Unterschiede zwischen Nordamerika und Europa:

- Die dominierende Macht des Kontinents, die USA, ist nicht in dem weltweit dominierenden industriellen Paradigma engagiert.
- Da das Zentrum und die Peripherie des Kontinents im gleichen industriellen Paradigma engagiert sind, können sie sich nur durch eine mehr oder weniger große Flexibilität wechselseitig anpassen (auf der vertikalen Achse).

Das erste Paradox des amerikanischen Blocks besteht also darin, daß das Zentrum, das ihn dominiert (die USA) selbst nicht mehr auf der globalen Ebene dominant ist - weder technologisch, noch finanziell, noch sozial. Die 80er Jahre waren das Jahrzehnt der "Brasilianisierung" der USA (Lipietz 1985a); und die ersten Regierungsjahre von Präsident Clinton haben trotz der zyklischen Belebung der Konjunktur diese Entwicklungstendenz keineswegs umgedreht.

Was nun die Organisation der ökonomischen Vernetzung mit seinem Umfeld der "Ko-Prosperität" (das Wort ist hier schlecht gewählt!) betrifft, so ist das eine andere Angelegenheit. Die USA kontrollieren nur ihre nördliche Grenze (d.h. Kanada) und einen einzigen Markt an ihrer südlichen Grenze: Mexiko. Ganz Südamerika, mit einstmalen so vielversprechenden Ländern (wie Brasilien und Argentinien), ist heute in eine "Brandung der Geschichte" eingekellt: zu verschuldet, zu weit entfernt von den USA, die selbst zu schwach geworden sind, darauf wartend, daß sich Japan oder Europa von neuem für sie interessieren mögen - was bei Chile schon der Fall zu sein scheint.

Das zweite Paradox: die USA und ihre Peripherie machen sich innerhalb des gleichen technologischen Paradigmas Konkurrenz, d.h. durch eine mehr oder weniger große Flexibilität. Daraus folgt, daß die USA mit einem Rückstand an Flexibilität gegenüber ihrer eigenen Peripherie starten. Immer noch muß man, auch im Süden, die tatsächliche Entwicklung der Kapital-Arbeit-Beziehungen zur Kenntnis nehmen. Be ruft man sich nicht - von Mexiko bis nach Argentinien - auf die Vorzüge der Flexibilisierung und des japanischen Modells?

### 5.1 Die "Japanisierung des Ramschs"

Die "Flexibilisierung", die in den alten, fordistischen Ländern realisiert wurde (ich nenne dies "Neotaylorismus"), ist offenbar nur relativ. Selbst dann, wenn sie sich "brasilianisieren", sind die USA doch noch weit entfernt von dem Lohnniveau und von der Abwesenheit von sozialpolitischen Rechten und Leistungen in den NICs der Dritten Welt. Diese Länder sind mit einer sehr hohen "Anfangsflexibilität" gestartet, eine "Erstausrüstung", auf die sie sich in der ersten Etappe der primitiven Taylorisierung gestützt haben, um bisweilen ein Stadium des peripheren Fordismus zu erreichen. Gleichwohl haben die "alten Industrieländer" der Dritten Welt die früheren Formen einer "Cepalistischen" Industrialisierung gekannt, mit einem Regime der Imports substitution und semifordistischen Lohnbeziehungen, die korporatistisch regu-



liert waren: das war in Mexiko, Argentinien und Brasilien der Fall. Diese Länder erfahren also eine gewisse "Reflexibilisierung", die sich zuweilen noch durch den Import der "japanischen Methoden" verdoppelt.

Die Fabrik von Ford in Hermosillo ist zweifellos das Hauptwerk der "Japanisierung" in einer Region, für die Flexibilisierung charakteristisch ist. Daher ist es besonders interessant, hier die Realität des Importes von "japanischen Management-Methoden" zu überprüfen (vgl. Lipietz 1995a). Dabei ist festzustellen, daß die Arbeit bei Ford Hermosillo keineswegs das endlich gefundene Nebeneinander von Elementen des japanischen, technologischen Paradigmas und der amerikanischen Flexibilität darstellt. Sofern es überhaupt eine Japanisierung gibt, ist dies eine kosmetische, ideologische Japanisierung: eine *Japanisierung des Ramschs*.

Die Mobilisierung der qualifizierten Beschäftigten (*opérateurs*) von Ford Hermosillo im Kampf um die Verbesserung der Qualität der Produkte und die Effektivität der Produktionsprozesse ist der japanischen Methode genau entgegengesetzt. Ein leitender Angestellter hat uns bei einer Besichtigung erklärt, daß man Wettbewerbe (z.B. wer die wenigsten Fehler begeht oder durchgehen läßt) zwischen den Beschäftigten organisiert. Mit anderen Worten, die Wettbewerbsmethode bei Ford verfolgt das Ziel, jeden Arbeitsschritt so perfekt wie möglich ausführen zu lassen jedoch mit dem Effekt, jeden Arbeiter zu ermutigen, die möglichen Verbesserungen, die er selbst durch seine Arbeitserfahrung zu entdecken vermag, gerade nicht zu "sozialisieren". Er nimmt seine Kollegen als Konkurrenten wahr, nicht als Partner; sie sind mit ihm nur durch die vertikale (und also tayloristische) Struktur der Arbeitsorganisation verbunden (und ihm auch entgegengesetzt). Man ist also weit von einem Geist der "horizontalen Koordination" - wie ihn M. Aoki (1990) bei der Charakterisierung der japanischen Methoden hervorgehoben hat - entfernt.

Ein weiteres, aufschlußreiches Detail: als der leitende Angestellte nach den Preisen gefragt wird, die bei den Wettbewerben verteilt werden, antwortet er uns: "Kein Geld, das verschleudern sie nur. Wir geben ihnen haltbare Dinge, z.B. Videogeräte, damit sie den Wert des Sparens erlernen". Diese moralisierende Konzeption der Prämierung (ich habe versäumt zu fragen, warum sie ihnen nicht eine Ikone der Jungfrau von Guadalupe geben) erinnert natürlich an andere Diskurse: die Erklärung von Henry Ford, daß der "gute" Lohn, den er an seine Arbeiter zahlt, auch dazu dienen muß, einen "guten" Konsumstil anzunehmen. Er schickte sogar Sozialarbeiter los, um die Ehefrauen seiner Arbeiter darin zu unterrichten, wie sie mit dem Haushaltsgeld umzugehen haben.

Die Arbeitsorganisation bei Ford Hermosillo ist also weit von einem tatsächlichen Import japanischer Methoden in ein "flexibles" Land (mit einem extrem niedrigen Einkommen bei ca. 2 Dollar pro Stunden) entfernt. Sie repräsentiert de facto eine hochentwickelte Taylorisierung, die auf die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten kaum Rücksicht nimmt, jedoch mit einer Politik der Mobilisierung der Arbeitskräfte verschleiert wird<sup>19</sup>.

---

19 Die gleiche Schlußfolgerung gilt für die Maquiladoras der Elektronik bei Lara Enriquez 1992 und für die Maquiladores japanischer Herkunft bei Taddei Bingras 1992.

## 5.2 Mexiko: endlich peri-fordistisch?

Dennoch ist diese Form der Japanisierung des Ramschs in Mexiko weit verbreitet. Ihre Auswirkungen werden in den Arbeiten mexikanischer Arbeitssoziologen analysiert.<sup>20</sup> Daß die Arbeiter in bezug auf die Qualität Verantwortung übernehmen sollen, ist eine Tatsache - im Vergleich mit den alten, gegensätzlichen Formen der großen Industrie in Mexiko vor der "Wissenschaftlichen Arbeitsorganisation.

Die echte Taylorisierung plus einer moralisierenden (und "zivilisierenden") Normalisierung des Massenarbeiters im Rahmen einer ultramodernen Automatisierung - hier erkennt man leicht jene Elemente des Fordismus, die Henry Ford in seinem apologetischen Werk dargelegt hat<sup>21</sup>. Es fehlen die sozialen Bedingungen einer Normalisierung und einer Regulierung der Arbeitereinkommen. Vermittels der Japanisierung des Ramschs entdeckt das moderne Mexiko den Fordismus, aber es ist ein peripherer Fordismus.

Mexiko war in den letzten 15 Jahren ein Patchwork, zusammengesetzt aus verschiedenen, regional differenzierten Entwicklungsmodellen: der Norden war durch die primitive Taylorisierung geprägt, das Zentrum (Monterey-Mexiko-Puebla) durch die Importsubstitution.<sup>22</sup> Die gegenwärtigen Veränderungen werden die Konvergenz dieser beiden Komponenten zu einem wirklichen peripheren Fordismus erlauben.

- mit der Steigerung des Kapitalkoeffizienten, der Erhöhung der Qualifikation und einer gewissen Lohnsteigerung, im alten Sektor des primitiven Taylorismus,
- mit einer "Rationalisierung" des Produktionsprozesses und einer Flexibilisierung der alten, korporatistischen Arbeitsgesetzgebung im alten Sektor der Importsubstitution,
- und das alles im Kontext einer zunehmenden Abschwächung der gesetzlichen Unterscheidung (vom Standpunkt der Zölle aus) zwischen der Produktion für den Wiederausport und der Produktion für den inneren Markt.

Mexiko befindet sich also auf einem "indischen" Entwicklungspfad (vgl. Teil 2):

Eine allgemeine Flexibilisierung des Lohnverhältnisses für die alte "Arbeiteraristokratie" im Sektor der Staatsunternehmen; die Flexibilisierung wird von einer Rationalisierung der Arbeitsorganisation begleitet.

Eine sehr starke Landflucht, die noch durch die Liberalisierung des Marktes des Ejido beschleunigt wird. Dies verursacht einerseits die Explosion der Städte mit ihrer

---

20 Aus der weiten Literatur nennen wir Carillo (1989, 1990); Gutierrez Garza (1985), de la Garza Toledo (1992a und b), Artega (1992), Bensusan Areous (1992).

21 Bei einem Besuch einer elektronischen Maquiladora in Nogales hat mich die Soziologin Lilia Orantes darauf aufmerksam gemacht, daß in den Toiletten der Kantine folgendes geschrieben steht "Bitte waschen Sie sich die Hände nach (und nicht vor) dem Essen". Die fordistische "Moralisierung" zielt also darauf ab, den Produktionsprozess gegen die unterstellte Schmutzigkeit des/der Arbeiter/-in zu schützen - und nicht umgekehrt.

22 Ich spreche hier nicht von den extraktiven Branchen (Öl aus der Golfregion) und auch nicht von den landwirtschaftlichen Regionen bzw. von denen, wo die indigene Bevölkerung lebt. Ihr Schicksal wird sich entscheidend durch die Inkraftsetzung von NAFTA verändern.

informellen Ökonomie, andererseits ein überschüssiges Arbeitskräfteangebot für die primitive Taylorisierung.

### **5.3 Mexiko - USA: Rivalität oder Hierarchie?**

Zweifellos verfügen die USA, Kanada und Mexiko über sehr unterschiedliche Produktivitätsniveaus. Und zweifellos verfügen die USA über ein Monopol des technologischen Wissens in den Hochtechnologisektoren. Aber diese drei Länder scheinen global in den modernen Formen des gleichen fordistischen, technologischen Paradigmas engagiert: Taylorismus plus Automatisierung. Was sie unterscheidet, ist vor allem die Flexibilität des Lohnverhältnisses und sein einfachster Parameter: die Kosten der Arbeitsstunde. Man könnte daher erwarten, daß sich im Umfeld der fordistischen Branchen eine "vertikale" Arbeitsteilung zwischen den USA und Kanada ergibt - vom Typ der zweiten internationalen Arbeitsteilung.

Genau das passiert; die Konsequenzen für die USA sind jedoch längst nicht so positiv, denn die Industrie der USA nimmt global keinen zentralen Platz ein. Einerseits arbeiten immer mehr Maquiladoras für europäische und asiatische Unternehmen, die sich ihrer bedienen, um in den NAFTA-Markt einzudringen. Selbst diejenigen Maquiladoras, die in nordamerikanische Produktionskreisläufe integriert sind, rüsten sich mit Maschinen aus Europa oder Asien aus. Andererseits tendieren die nordamerikanischen Zentralen dazu, ihre Produktion vollständig nach Mexiko zu verlagern. Dies ist das schlimmste Drama der nordamerikanischen Industrie: nachdem sie die Strategie der niedrigen Löhne und der geringen Qualifikation gewählt hat, hat sie überhaupt keinen Grund mehr, auf ihrem eigenen Territorium den Kern seines produktiven Apparates zu erhalten, wie dies Deutschland und Japan getan haben. Die gesamte Herstellung der USA ist dazu berufen, sich auf mexikanische Arbeitskräfte zu verlagern mit Maschinen, die immer häufiger aus Europa oder Japan kommen.

Wir kommen hier zu gravierenden Konsequenzen, die das zweite Merkmal des nordamerikanischen Blocks ausmachen: Die dazugehörenden Länder sind nicht - vom Zentrum bis zur Peripherie - auf der Diagonale "Kalmarismus/Neotaylorismus" angeordnet. Kanada, die USA und Mexiko sind vielmehr auf der vertikalen Achse der zunehmenden Flexibilisierung angeordnet - jedoch mit dem gleichen tayloristischen, industriellen Paradigma. Kurzum, die meisten industriellen Branchen können nur mit Hilfe von niedrigen Löhnen und der Prekarisierung der Arbeitskräfte konkurrieren. Die allgemeine Ausrichtung orientiert sich bei diesem Spiel an Mexiko. Die Flucht von Produktionsstätten nach Mexiko ist unvermeidlich. Sie kann nur durch die Anforderung abgebremst werden, daß die Märkte nicht zu weit auseinander liegen sollen, damit sie nach den Prinzipien von just-in-time gestaltet werden können.

Dieses Gesetz tritt seit dem ersten Freihandelsabkommen zwischen Kanada und den USA am Anfang des Jahres 1990 in Erscheinung. Kanada, der "durchlässige Fordismus" (Jenson 1989), hatte sich in den 80er Jahren weitgehend der Reagan'schen sozialen Deregulierung entzogen. Da jedoch gleichzeitig versäumt

wurde, sich mit einer insgesamt höheren Qualifikation als in den USA auszustatten, verliert Kanada schnell Beschäftigungsmöglichkeiten zugunsten seines Nachbarn.<sup>23</sup>

Parallel dazu hat sich die Wettbewerbsposition der mexikanischen Industrie gegenüber der amerikanischen so weit verbessert, daß - seit 1992 - die Verhandlung über das Freihandelsabkommen, die die liberale Bush-Administration noch beschleunigen wollte, von der US-amerikanischen Seite selbst wieder in Frage gestellt wurde. Weite Teile der öffentlichen Meinung sind davon überzeugt, daß nach den neuen Spielregeln - wegen der gering qualifizierten Arbeit in den meisten Branchen - Mexiko gegenüber den USA über einen absoluten Vorteil verfügt (Ordóñez 1994).

Die Clinton-Administration, die weniger dogmatisch liberal ist, hat die Verhandlungen noch einmal neu eröffnet. Ohne das Interesse der USA an einer Ausdehnung von NAFTA auf Mexiko aufzugeben, hat sie im Juli 1993 die Unterzeichnung von zwei Zusatzprotokollen gefordert und erreicht: gegen Sozial- und Umweltdumping. Damit sollte freilich auch die Opposition der Gewerkschaften und der Ökologiebewegungen in den drei Ländern entwapfnet werden. Das war für Mexiko nicht unbedingt günstig, wie die Krise von 1994/95 gezeigt hat. Diese war allerdings auch auf Fehler der makroökonomischen Politik (vor allem die Überbewertung des Peso) sowie auf die politische Krise (die Erschütterungen des alten PRI, der korporatistischen Staatspartei) und vor allem auf die soziale Krise: den zapatistischen Aufstand, zurückzuführen. Obwohl die USA so nahe liegen, schließt Mexiko "terrae incognitae" (unbekannte Territorien) - von Guerrero bis Chiapas - mit ein.

## **6 Die Vorteile eines informellen Blocks: Asien**

Die einfache Definition eines "asiatischen Blocks" wirft Probleme auf. Der Block wird durch keine transnationale ökonomische Regulationsstruktur - wie z.B. die Europäische Union - begrenzt (weder ASEAN noch APEC spielen offensichtlich diese Rolle). Der asiatische Block (dem wir Ozeanien, Australien und Neuseeland hinzufügen) resultiert vielmehr aus einer "vorteilhaften internationalen Konfiguration" (Lipietz, 1985a), die extrem unterschiedliche Akkumulationsregime zusammenfaßt. Dennoch zeigt diese riesige Zusammenballung gleichzeitig die Merkmale einer Kontinentalisierung - erkennbar in den Handelsbeziehungen - und eine Hierarchie, die der in Europa ähnlich ist.

### **6.1 Eine Hierarchie der Tatsachen**

Man findet tatsächlich, sowohl beim Bruttosozialprodukt pro Kopf als auch beim Indikator des internationalen Wertes oder in den einzelnen Länderdarstellungen die "diagonale" Hierarchie in den drei internationalen Arbeitsteilungen: von einem zentralen Land mit ausgehandelter Einbindung bis zu seinen flexiblen Peripherien.

---

23 Mahon (1992) zeigt demnach die Möglichkeiten, die sich in Kanada für eine Anpassung "nach oben" eröffnen. Lapointe (1992) bezieht sich auf das Beispiel der Aluminiumindustrie. Der Toyotismus ist allerdings seit langem die allgemeine Entwicklungslinie für die Prozeßindustrien - selbst beim Zement aus Yaqui.

- Im Zentrum befindet sich Japan, das Land des Toyotismus. Der asiatische kapitalistische Block wird nicht durch eine Sozialdemokratie behindert, die zu vorteilhaft für die Arbeiter ist. Japan erzielt aber mit den höchsten Löhnen der Welt in seinem Exportsektor ununterbrochen enorme Handelsüberschüsse und das trotz der höchsten Überbewertung seines internationalen Wertindex.
- Im zweiten Ring befinden sich zwei ehemalige NICs - Hong Kong und Singapur. Diesen beiden Ländern verbleiben vor allem in der Elektronikbranche die zentralen fordistischen Aufgaben. Sie organisieren um sich herum die Arbeitsteilung mit ihren entsprechenden Sub-Regionen (die Küste Chinas und Südostasien (vgl. Chaponniere 1994; Lemoine et al. 1994)).
- Im dritten Ring haben die beiden von Europa kolonisierten Länder - Australien und Neuseeland - die sehr spezifische Kombination von fordistischer Regulierung und einer immer noch teilweise auf Primärexporte ausgerichteten Spezialisierung nicht aufgegeben.
- Im vierten Ring haben die asiatischen NICs der ersten Generation (Südkorea und Taiwan) das Niveau des peripheren Fordismus erreicht, der bereits toyotistische Merkmale aufweist.
- Im fünften Ring stützen sich die Länder der primitiven Taylorisierung Druck auf ein reiches *Hinterland*: Malaysia, Thailand sowie die Philippinen.
- Im sechsten Ring befinden sich die Länder (Indonesien), die immer noch durch das alte Modell der Substitution in der ersten internationalen Arbeitsteilung gekennzeichnet sind. Sie nähern sich aber der zweiten an.<sup>24</sup>
- Schließlich gibt es noch den riesigen "Ozean" des ländlichen Asiens mit seinen "Archipeln" der Industrie, besonders auf dem indischen Subkontinent.
- Und natürlich China, das ein Viertel der Weltbevölkerung ausmacht und das sich regional immer mehr über den zweiten bis siebten Ring verteilt.

## 6.2 Die informelle Dynamik Asiens

Die dynamischste Region der Welt weist - paradox genug - kein eindeutiges Akkumulationsregime auf. Es handelt sich um eine "Konstellation des Zusammentreffens".

Im Zentrum leidet der japanische Toyotismus an einer makro-ökonomischen Schwäche, die ein Hindernis hätte sein können: Es gibt keine funktionsfähigen Mechanismen, um die Produktivitätsgewinne umzuverteilen (Itoh 1992). Dies ergibt sich aus den Lohnverhandlungen auf Unternehmensebene. Kein Unternehmen kann den Anstieg des Lohnniveaus in den anderen Unternehmen vorhersehen. Das allgemeine Niveau der Löhne folgt nicht dem allgemeinen Anstieg der Produktivität. Daraus ergeben sich zwei Tendenzen:

---

<sup>24</sup> Die Unterschiede zwischen den NICs des zweiten, fünften und sechsten Rings sind sehr groß (vgl. Tabelle 4).

- die Suche nach Absatzmärkten im Ausland,
- der Einschluß der Gewinne und der Handelsüberschüsse in einer spekulativen Blase, die durch die Überbewertung selbst gespeist wird (*endaka*)

Die Ausdehnung von *Heisi* und die Krise, die darauf folgte (in den neunziger Jahren), erinnern von diesem Standpunkt aus an die wirtschaftliche Expansion der "verrückten zwanziger Jahre" am Anfang des Taylorismus. Es ist ein Wunder, daß sie nicht ebenfalls in eine Überproduktionskrise vom Ausmaß der dreißiger Jahre mündete.

Das Wunder konnte geschehen, da *endaka selbst* Japan verpflichtete und autorisierte, eine vorteilhafte Hierarchie für ganz Asien zu schaffen, die die erste, zweite und dritte internationale Arbeitsteilung miteinander kombiniert. Dies wäre aber ohne die ökonomische Intelligenz der Regierungseliten des ersten peripheren Rings - insbesondere der NICs der ersten Generation - nicht möglich gewesen. Diese Staaten haben die Empfehlungen der Weltbank und des IWF ignoriert und weder den Protektionismus, die Industriepolitik, eine eigenständige Geldpolitik noch ihre Lohn- und Wechselkurspolitik aufgegeben.<sup>25</sup>

Schließlich stellte sich das Problem der Endnachfrage auf kontinentaler Ebene aus zwei Gründen nicht:

Asien hat gleichzeitig zwei Wettbewerbsvorteile: durch die teure und übereingebundene Arbeit des toyotistischen Japans und durch die taylorisierte und unglaublich unterbewertete Arbeit der blutigen Taylorisierung in den neuen Entwicklungsschüben der NICs. Hierdurch kann es sich die amerikanischen und europäischen Märkte "unter den Nagel reißen". Der Zugang von riesigen vorkapitalistischen (das ländliche Indien) oder "sozialistischen" Massen (China, Vietnam) zur kapitalistischen Handelsökonomie schafft selbst eine gewaltige Nachfrage für eine - sogar extensive - Akkumulation. Dieses klassische Phänomen hat Lenin in "Die Entwicklung des Kapitalismus in Rußland" analysiert.

In den neunziger Jahren funktionierte der wachsende chinesische Handel wie eine kalte Quelle in einem thermodynamischen Kreislauf, dessen heiße Quelle Japan war. Jeder Ring versorgt die untergeordneten Ringe mit Investitionsgütern und die untergeordneten Ringe versorgen ihre entstehenden riesigen Binnenmärkte mit Konsumgütern oder die Billig-Märkte der beiden anderen Blöcke.

Es ist offensichtlich, daß sich dieser Kreislauf nur Dank der Heterogenität der technologischen Paradigmen in Asien und dem *Fehlen einer verbindlichen Reglementierung* für den ganzen Block gebildet hat. China und Japan können ohne Schaden nebeneinander existieren, da sie nicht die gleichen Waren herstellen und auch nicht auf die gleiche Art und Weise produzieren. Sie vermeiden somit eine gefährliche Konkurrenz wie z.B. zwischen Mexiko und den USA. Aber kein einziges dieser Länder hat sich bisher von den Mitteln der externen Anpassung verabschiedet: weder vom Protektionismus noch von den Veränderungen der Paritäten. Damit vermei-

---

<sup>25</sup> vgl. auch den bemerkenswerten Vergleich zwischen Mexiko und Korea von Valencia (1995).

den sie rigide Zwänge wie sie z. B. die Einheitliche Europäische Akte und Maastricht schaffen. Was wäre passiert, wenn China oder sogar Korea sich durch die spekulative Überbewertung des Yens (*endaka*) hätten fortreißen lassen?

Dieses Fehlen einer Reglementierung begünstigt heute eine scheinbar grenzenlose wirtschaftliche Expansion. Auf Dauer wird das Fehlen einer Nachfrageregulierung dennoch zu spüren zu sein. Wie die Weltökonomie im 19. Jahrhundert, die in England ihr Zentrum hatte, ist auch Asien nicht vor zyklischen Rezessionen geschützt, ganz zu schweigen von den politischen Spannungen, die zwischen China und Japan Rivalitäten verursachen könnten oder den Unruhen in den "*terrae incognitae*", von Kaschmir über Afghanistan bis Südkorea.

## **7 Eine unerwartete Konsequenz: Die Hierarchie der Widerstände gegen den Treibhauseffekt**

Die neue globale Hierarchie, die auf den unterschiedlichen technologischen Paradigmen basiert, spiegelt sich in allen Bereichen der internationalen Beziehungen wider. Über sehr komplexe Vermittlungen kann diese Hierarchie in paradoxe Konstellationen zerbrechen, wie z. B. im zweiten Golfkrieg (Lipietz 1992). Zum Schluß wollen wir zeigen, wie man die Diplomatie im Kampf gegen den Treibhauseffekt verständlich machen kann (Lipietz 1995b).

Der Treibhauseffekt, der durch Kohlenwasserstoffgase hervorgerufen wird, hat seine Ursache in der industriellen Entwicklung. Seine hauptsächlichen Opfer befinden sich in den am wenigsten entwickelten Regionen der Welt. Typisch hierfür ist Bangladesch. In diesem Konflikt hätten sich - der Logik folgend - der Norden, der nichts unternehmen will und der Süden, der sich für Vorsichtsmaßnahmen ausspricht, gegenüberstehen müssen. Tatsächlich passen nur die USA auf der einen Seite und Bangladesch auf der anderen in dieses grobe Analyseraster. Statt dessen findet man:

- entwickelte Länder, die Anhänger einer resoluten Vorgehensweise sind: typischerweise Deutschland und etwas abgeschwächt auch Japan;
- sich entwickelnde Länder, die gegen jede zwingend vorgeschriebene Reglementierung sind - wie z.B. Malaysia.

Sicher, die "Kosten des Treibhauseffektes" sind für die USA unwesentlich, für Bangladesch aber beträchtlich. Die Positionen können jedoch mit den "Kosten des Kampfes gegen den Treibhauseffekt" sehr viel besser erklärt werden, d.h. über die Zwänge die den unterschiedlichen Entwicklungsmodellen "zusätzliche Maßnahmen" auferlegen. Dies führt uns zu unserem Thema.

Benhaim, Cardon und Levarlet (1991) haben unter diesem einzigen Gesichtspunkt die Positionen in den Klimaverhandlungen untersucht. Sie haben die Daten für zwanzig Indikatoren ausgewertet, nach denen hundert Länder durch ihr Entwicklungsniveau, ihre Produktionsbedingungen und ihren Energieverbrauch charakterisiert werden können. Aus der Analyse ergibt sich eine Diagonale, die die entwickeltesten Länder, die zwar die meiste Energie verbrauchen, aber auf ökonomischere

Weise mit der geringsten Konzentration von Kohlendioxid pro Produktionseinheit, den ärmsten Ländern gegenüberstellt, die allerdings am meisten Kohlendioxid verschwenden. Es fallen sofort zwei weitere Dinge auf:

- Die Hierarchie auf dieser Diagonale ist in etwa die gleiche wie die, die sich aus den Kapital-Arbeit-Beziehungen ergibt: Skandinavien, der "alpine Bogen", Japan, die anderen europäischen Staaten, dann die NICs und schließlich die am wenigsten entwickelten Länder.
- Hiervon völlig abweichend: ein "reiches und schmutziges" Land - die USA.

Demnach lassen sich die politischen Positionen der unterschiedlichen Länder folgendermaßen verstehen: Die Länder, deren Überlegenheit auf einer intensiven Nutzung der Humanressourcen basiert, haben die Mittel, ihren Energieverbrauch auf ein "ökologisch vertretbares" Niveau abzusenken. Jede neue Reglementierung kann von ihnen als Handikap ihrer Konkurrenten angesehen werden. Die anderen dagegen (wie die USA, da sie bereits zu weit fortgeschritten sind in ihrer tayloristischen Entwicklung, die sich nur wenig um die Humankapazitäten und um die natürlichen Ressourcen kümmert, oder die NICs, da sie davon träumen dieses Modell zu imitieren) nehmen die Erhaltung der globalen Umwelt als ein Hindernis für ihre eigene Entwicklung wahr.<sup>26</sup>

### **Einige Schlußfolgerungen:**

Aus diesem schnellen Überblick lassen sich einige Lehren ziehen

- Der Weg der "Flexibilisierung", der auf beiden Seiten des Nordatlantiks triumphiert, ist weder die einzige noch die beste Antwort auf die Krise des Fordismus (selbst vom Standpunkt des Kapitals aus).
- Jedes Land, das Wettbewerbsprobleme hat, hat also die Wahl zwischen zwei Anpassungsstrategien und nicht nur einer einzigen: zwischen einer "defensiven" Anpassung (durch Flexibilisierung) und einer "offensiven" Anpassung (durch die verhandelte Mobilisierung der Humanressourcen). Die zweite ist ohne Zweifel schwieriger, am Ende aber lohnender.
- Die offensive Strategie ist nicht nur für das Kapital lohnender, sondern auch für die Arbeit und möglicherweise für das globale Ökosystem. Dies sind drei herausragende Gründe, diese Strategie zu bevorzugen.

*Aus dem Französischen von Frank Deppe und Jochen Steinhilber*

---

<sup>26</sup> zum koreanischen Fall vgl. You (1995).



## Literatur

- Amadeo, E. und J. M. Camargo: Capital-Labour Relations in Brazil, in: J. Schor und J.I. You (eds.): Changing Production Relations - a Global Perspective, London, i. E.
- Aoki, M.: Intrafirm Mechanism, Sharing and Employment - Implications of Japanese Experience, in: S. Marglin und J. Schor (eds.): The Golden Age of Capitalism - Reinterpreting the Postwar Experience, Oxford, 1990.
- Armstrong, P. und A. Glyn und J. Harrison: Capitalism since World War II, Fontana, London, 1984.
- Arteaga, A. (coord): Proceso de trabajo y relaciones laborales en la industria automotriz en Mexico, UAM-Friedrich Ebert Stiftung, Mexico, 1992.
- Bensusan Areous, G. (ed.): Las relaciones laborales y el TLC, Grupe Ed. Miguel Angel Porrua, Mexico, 1992.
- Bhaskar, V. und A. Glyn (eds): The North, the South, and the Environment, UNU Press-Earthscan, Tokyo, London, 1995.
- Boyer, R.: L'apres-fordisme, Syros, Paris, 1993.
- Carillo, J. (comp.): Reestructuración industrial. Maquiladoras e la frontera Mexico-Estados-Unidos, CCA-Colef, Mexico, 1989.
- Carrillo, V.: The restructuring of the Car Industry in Mexico - Adjustment Policies and Labor Implications, Texas Papers on Mexico. 90-05, mimeo, Austin, 1990.
- Chaponniere, J. R.: L'ASEAN - réussite politique, échec économique?, in: Economie Internationale, N. 57, 1 er trimestre, 1994.
- Coriat, B.: Penser à l'envers, C. Bourgeois, Paris 1992.
- Duval, G.: Industrie allemande - un colosse aux pieds d'argile, in: Alternatives Economiques, N. 110, Septembre, 1993.
- Doeringer, P. B. und M. J. Piore: International Labor Markets and Manpower Analysis, Sharpe, New York, 1971.
- Friedman, A.: Industry and Labour, Mac Millan, London, 1977.
- de la Garza Toledo, E.: La polarización del aparato productivo en Mexico, in: El Cotidiano, N. 46, 1992a.
- de la Garza Toledo, E.: Reestructuración y polarización industrial en Mexico, in: El Cotidiano, N. 50, 1992b.
- Glyn, A. und A. Hugues und A. Lipietz und A. Singh: The Rise and Fall of the Golden Age, UNO/WIDER working Paper, in: S. Marglin und J.Schor (eds.): The Golden Age of Capitalism - Reinterpreting the Postwar Experience, Oxford, 1990.
- Gutierrez Garza, E. (coord.): Testimonios de la crisis - Reestructuración productiva y clase obrera, Siglo XXI Mexico, 1985.
- Iglesias, N: La flor más bella de la maquiladora, Secretaría de Educ. Publ., CEFNOMEX, Mexico, 1990.
- Itoh, M.: Value and Crisis, Pluto Press, London, 1990.
- Itoh, M.: The Japanese Model of Post-Fordism, in: M. Storper und A.J. Scott (eds): Pathways to Industrialization and Regional Development, Routledge, London und New York, 1992.
- Jenson, J.: 'Different' but not 'exceptional' - Canada's permeable fordism, in: Canadian Review of Anthropology and Sociology, N. 26, 1989.
- Köllö: Without a Golden Age - Eastern Europe, in: J. Schor und J. I. You (eds): Changing Production Relations - a Global Perspective, Edward Elgar, London, 1990.

- Lapointe, P. A.: Modèle de travail et démocratisation - le cas des usines de l'Alcan au Saguenay 1970-1992, in: Cahiers de recherches sociologiques, UQAM, N. 18-19, 1992.
- Lara Enriquez, B.: Cambio Tecnológico y heterogenidad productiva en las maquiladoras electricas-electronicas de Sonora 1980-1989, in: Estudios Sociales, vol III, N 6, Julio, Hermosillo, 1992.
- Leborgne, D. und A. Lipietz: New Technologies, New Modes of Regulation - Some Spatial Implications, in: International Seminar Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization, Samos, September, 1987.
- Leborgne, D. und A. Lipietz: Deux stratégies sociales dans la production des espaces territoriaux, in: Benko und A. Lipietz: Les régions qui gagnent, Paris, 1988.
- Leborgne, D. und A. Lipietz: Pour éviter l'Europe à deux vitesses, in: Travail et Société, N. 22, Avril, 1990.
- Leborgne, D. und A. Lipietz: Conceptual Fallacies and Open Questions Post-Fordism, in: M. Storper und A. J. Scott (eds): Pathways to Industrialization and Regional Development, Routledge, London und New York, 1992.
- Lemoine, F. und A. de Saint-Vaulry und M. Dramé: Hong-Kong-Chine - un dragon à deux têtes, in: Economie Internationale, N. 57, 1 er trimestre, 1994
- Lipietz, A.: Le Capital et son espace, Maspéro, Paris, 1977.
- Lipietz, A.: Crise et inflation - pourquoi?, Maspéro, Paris, 1979.
- Lipietz, A.: Le Monde enchanté - de la Valeur à l'envol inflationniste, Paris, 1983.
- Lipietz, A.: Mirages et miracles - problèmes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde, Paris, 1985a.
- Lipietz, A.: Le National et le Regional - quelle autonomie face à la crise mondiale du capital?, Couverture orange CEPREMAP, N. 8521, Paris, 1985b.
- Lipietz, A.: Les relations capital-travail à l'aube du XXIe siècle in: Chaumont und Van Parijs (eds): Les limites de l'inéluctable, Bruxelles, 1991.
- Lipietz, A.: Towards a New Economic Order - Postfordism, Ecology, Democracy, Oxford und New York, 1992.
- Lipietz, A.: Les nouvelles relations Centre-Peripherie - les exemples contrastés Europe-Amérique du Nord, intervention aux Colloques: Integracion y democratizacion en America Latina, El camino recorrido, Mexico, 6-10 Juillet, au 11e Congrès latino-américain des étudiants en économie (Conférence inaugurale), 5-8 Août, Bogota (Colombie), au Colloque: A periferia europea ante o novo seculo, Santiago de Compostel, 29 septembre - 2 octobre, 1993c.
- Lipietz, A.: De Toyota City à la Ford-Hermosillo - la japonizacion de pacotilla, in: El Cotidiano, N. 67, Enero, 1995a.
- Lipietz, A.: Enclosing the Global Commons, in: Bhaskar, V. und A. Glyn (eds): The North, the South, and the Environment, UNU Press-Earthscan, Tokyo, London, 1995b.
- Mahon, R.: From Fordism to? New Technologies, Labor Market and Unions, in: Economic and Industrial Democracy, Vol. 8, 1987.
- Mahon, R.: Retour sur le post-fordisme - le Canada et l'Ontario, in: Cahier de recherche sociologique, UQAM, 18-19, 1992.
- Mahon, R.: Löntagare and/or Medarbetare? Contested identities, Carleton University, mimeo, 1993.
- Marglin, S. und J.Schor (eds.): The Golden Age of Capitalism - Reinterpreting the Postwar Experience, Oxford, 1990.
- Mohan Rao, J.: Capital-Labour Relations in India - Continuity and Change, in: J. Schor und J. I. You (eds.): Changing Production Relations - a Global Perspective, London, i. E., 1990.
- Ordóñez, S.: La contrainte externe dans le Mexique contemporain, Thèse Université Paris VIII, 1994.
- Piore, M.J. und C.F. Sabel: The Second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity, New York, 1989.

- Ramirez. J. C. (coord.): La nueva industrialización en Sonora - el caso de los sectores de alta tecnología, El Colegio de Sonora, Hermosillo, 1988.
- Riskin, K.: Reform and System Change in China, in: J. Schor und J.I. You (eds.): Changing Production Relations - a Global Perspective, London, i.E., 1990.
- Rufin, J.C.: L'Empire et les Nouveaux Barbares, Paris., 1991
- Sandberg, A.: Volvoism at the End of the Road?, in: Studies in: Political Economy, N. 45, Fall 1994.
- Sandoval Godoy, S.: Conflictos laborales y relaciones capital-trabajo en la planta Ford de Hermosillo (1986-1989), in: Estudios Sociales, vol. 1, N. 1, Hermosillo, 1990a
- Sandoval Godoy, S.: Los equipos de trabajo en la planta Ford, in: Revista de El colegio de Sonora, N. 2, 1990b.
- Schor, J. und J.I. You (eds.): Changing Production Relations - a Global Perspective, London, i.E., 1990.
- Taddei Bringas, I. C.: Las maquiladoras japonesas - Modelo de las "maquiladoras post fordistas?", in: Estudios Sociales, vol. III, N. 6, Hermosillo, 1992.
- Valencia, E.: Ajustement offensif, ajustement défensif - une comparaison Corée-Mexique, Thèse, Université de Paris VII, 1994.
- Williamson, O.E.: The Economic Institutions of Capitalism - Firms, Markets, Relational contracting, New York, 1985.
- You, J. I.: Is Fordism Coming to Korea?, in: J. Schor und J.I., You (eds.): Changing Production Relations - a Global Perspective, London, i.E., 1990.
- You, J. I.: The Korean Model and its Implications, in: V. Bhaskar und A Glyn (eds.): The North, the South, and the Environment, UNU Press-Earthscan, Tokyo, London, 1995.
- Zawislak, P.: L'activité de conception - les trajectoires brésiliennes de l'industrie aéronautique et de de la chaussure, Thèse, Université de Paris VII, 1994.