

Interdisziplinäres Institut für Raumordnung
Stadt- und Regionalentwicklung
Wirtschaftsuniversität Wien

Vorstand: o.Univ.Prof. Dr. Walter B. Stöhr
A-1090 Wien, Augasse 2-6, Tel. (0222) 34-05-25

1989

Herwig Palme

**Das neue weltwirtschaftliche Entwicklungsmodell
und die Rolle des geographischen Raumes**

IIR-Discussion 42

1989

Einleitung

Über viele Jahrzehnte hinweg war die Struktur der Weltwirtschaft verhältnismäßig stabil. Eine kleine Zahl von Industrieländern, die vorwiegend Rohstoffe importierte und Fertigprodukte ausführte, stand einer großen Zahl von Entwicklungsländern gegenüber, die hauptsächlich industriell gefertigte Produkte ein- und nahezu ausschließlich Rohstoffe ausführten. Erst im Laufe der sechziger und frühen siebziger Jahre begann eine tiefere Veränderung in dieser globalen Trennung in unterschiedliche wirtschaftliche Aktivitäten spürbar zu werden, die als "neue internationale Arbeitsteilung" (Fröbel et al 1986) bezeichnet wurde. Darunter verstand man den Prozeß einer Reorganisation der Industrieproduktion, der sich in einer Aufspaltung in Teilproduktionen und der Verlagerung dieser an verschiedene Standorte in der ganzen Welt ausdrückte. Dies führte neben der räumlichen Verlagerung der Produktion in Entwicklungsländer in vielen Fällen auch zu einer Veränderung der Organisationsformen der Teilproduktionen. Letztere waren äußerst unterschiedlich. Sie reichten von der Eigenfertigung durch das auslagernde Unternehmen selbst über Lohn- und Auftragsfertigung in anderen Unternehmen bis zum Zukauf. Die Fertigungsprozesse waren in unterschiedlichem Maße arbeits- bis kapitalintensiv, die Arbeitsorganisation reichte von "fordistischer" Lohnarbeit bis hin zu allen Formen nicht-lohnarbeitsmäßiger Produktion. Das Ziel dieser Verlagerungen bestand in einer Erhöhung der Flexibilität und Senkung der Produktionskosten. Tendenziell waren damit eine Verstärkung der Prozeß- und Standortinnovation und in geringerem Maße Produktinnovation und Produktdifferenzierung verbunden.

Entweder als Folge früherer Importsubstitutionspolitik (wie in Mexiko und Brasilien) oder als Ergebnis einer raschen Industrialisierung durch eine aggressive exportorientierte Produktion von Niedrigpreis-Gütern verfügten einige Länder der Dritten Welt über eine relativ gut ausgebaute Infrastruktur und gut ausgebildete Arbeitskräfte, die Kapazitäten jener Industrien, die sich in den

Kernländern in der Krise befanden, darüberhinaus aber auch neue Wachstumsindustrien anzogen. In den alten Industriezweigen kam es zu massiven Rationalisierungen der Produktionssysteme.

Produktionsprozesse werden entweder zusammengelegt oder in neue Produktionseinheiten aufgeteilt. Neue Produktionstechniken werden eingeführt und man sucht nach neuen Formen der Arbeitsbeziehungen.

Die Krise drängte alte und neue Industriezweige zu Experimenten bei Standortwahl und Produktionsorganisation. Beispielsweise haben sowohl Elektronik-Industrien als auch ältere Gerätebau-Unternehmungen Teile ihrer Produktionsprozesse in Regionen oder Länder mit niedrigen Löhnen ausgelagert. In der Autoindustrie gingen verschiedene Firmen völlig unterschiedliche, aber revolutionäre neue Wege in der Organisation und bei der Standortwahl. Ford schuf das "Weltauto", welches durch internationale Integration sehr großer Produktionseinheiten mit standardisierten Outputs in vielen parallelen Produktionsbetrieben hergestellt wird. Eine hohe Produktvielfalt wird durch die Schaffung verschiedener austauschbarer Komponenten, die mit Kernelementen kombiniert, eine große Vielfalt bei hohen Stückzahlen ermöglicht, erreicht. Mit der Ausbreitung des Produktionsprozesses über viele verschiedene Gebiete ist das Unternehmen in der Lage, Risiken der Blockierung des Produktionsprozesses in irgendeiner Fabrik oder einer Region auszuweichen. Diese Strategie führt natürlich zu einer wesentlich gestärkten Verhandlungsposition der Unternehmungen gegenüber Arbeitskräften und Regierungen. (Storper and Scott 1986:5). Es kann heute aber noch nicht gesagt werden, ob die weltweit integrierten Produktionssysteme eine dauerhafte Standardstrategie oder nur eine Reaktion auf Krisenbedingungen in einer Übergangsphase darstellen, nach deren Ablauf langfristige Lösungen für die Rationalisierungen von Technologien und Einrichtungen erreicht werden.

General Motors geht zum Beispiel den entgegengesetzten Weg. Dieses Unternehmen organisiert seine Produktion auf der Grundlage einer zeitlich exakten Zulieferung von Teilen und einer flexiblen

Automation. Die Folgen sind eine Tendenz zur Standortkonzentration und eine Ausrichtung auf korporatistische Arbeitsbeziehungen. Welche der beiden Formen der Produktionsorganisation und welches damit jeweils verbundene räumliche Muster der Produktion weiterhin bestehen wird, kann erst die Zukunft zeigen.

Der Prozeß der Neustrukturierung der Weltwirtschaft.

Unter einer Vielzahl von Autoren, die sich mit den gegenwärtigen Veränderungen in der Weltwirtschaft beschäftigen, herrscht heute weitgehend Übereinstimmung in der Ansicht, daß diese Neustrukturierung die Folge der weltweiten Wirtschaftskrise darstellt. Sie wird charakterisiert durch den Versuch, mit Hilfe einer Neubestimmung der Beziehungen von Arbeit und Kapital, des verstärkten Drucks zur Verbesserung der Arbeitsdisziplin unter Mithilfe des Staates eine Steigerung der Gewinnraten zu erzielen und so die Krise zu überwinden. Ein weiteres Merkmal stellt die Verschärfung der Einseitigkeit wirtschaftlicher Beziehungen über nationale Grenzen hinweg, dar.

Der Prozeß der Neustrukturierung betrifft die Veränderungen der internationalen Arbeitsteilung und manifestiert sich in unterschiedlichen Zusammenhängen auf verschiedene Weise und führt so zu verschiedenartigen sozialen und politischen Konflikten, von denen letztlich die Form des Prozesses abhängt. (Castells and Henderson 1987:1). Die "neue" internationale Arbeitsteilung ist jedoch nicht so weitgehend anders als die "alte". Die historischen Formen der "Teilungen" können nicht in wenigen Jahrzehnten so grundlegend verändert werden, daß man vom Ersetzen eines Systems durch ein anderes sprechen könnte. Die wesentlichen Elemente des Weltsystems bleiben weiterhin bestehen und somit sind viele der Bemühungen zur Bewältigung der Krise von jenen nicht sehr verschieden mit den man schon früher auf Wirtschaftskrisen geantwortet hat. Es ist daher auch nicht angebracht, in den gegenwärtig vor sich gehenden Veränderungen bereits eine "Post"-Periode (Postindustrialismus, Postimperialismus, Post-Keynesianismus, etc.) zu erblicken (Soja 1983:187). Neue Technologien, Reorganisation des Arbeitsprozesses, neue Formen

der Produktionsorganisation und zunehmende Kapitalkonzentration waren auch früher Elemente von Neustrukturierungen, unabhängig davon, ob man diesen Prozeß als Verflechtung von "Subproduktionsweisen", "Aufstieg des globalen Kapitalismus" (Forbes and Thrift 1984; Gibson and Horvath 1983; Gibson et al 1984) oder als "Globalisierung der Krise des Fordismus" (Aglietta 1979; Lipitz 1984a and 1984b) bezeichnet.

Was an diesem gegenwärtigen Prozeß neu ist, ist die Tatsache, daß die Neustrukturierung infolge der Krise nicht mehr, wie üblicherweise früher der Fall, auf territoriale Einheiten beschränkt ist. Vielmehr ist die "interne" Neustrukturierung der territorialen Einheiten mit einer räumlichen Verlagerung (intra- und international) von Investitionen und einer enormen Ausweitung der Radii organisatorischer Kontrolle verbunden. Wenn auch mit den Veränderungen eine Intensivierung der schon früher bestehenden ungleichen regionalen Entwicklung und eine Verstärkung der Zentrum-Peripherie-Beziehungen verbunden ist, haben eine Reihe neu-industrialisierter Staaten und deren große Städte eine zunehmend wichtige Position in der weltweiten Wirtschaftsordnung eingenommen. Die neue internationale Arbeitsteilung wird aber nicht mehr von mittelgroßen Unternehmungen mit spezifischen nationalen Identitäten getragen, die Güter über nationale Grenzen hinweg austauschen, sondern von transnationalen Unternehmungen, die in vielen Ländern hohe Investitionen tätigen und Güter und Dienstleistungen untereinander oder über transnationale Tochterunternehmungen innerhalb des weltweiten Rahmens einer großen Unternehmung austauschen (Smith and Feagin, 1987:4-5).

Die "globale Option" wurde durch die Revolution bei den Informations- und Innovationstechnologien ermöglicht. Daraus entwickelt sich ein spezifisches Modell der kapitalistischen Expansion, dem eine eigene Logik innewohnt. Aus den Folgewirkungen dieses Prozesses und der ihn begleitenden sozialen und politischen Konflikte ergeben sich grundlegende soziale und räumliche Transformationen. Spezifische räumliche Formen und Prozesse folgen daraus keineswegs zwangsläufig, sondern sind das Ergebnis der Interaktion zwischen historisch-konkreten

Umstrukturierungsmaßnahmen und den Merkmalen jeder Gesellschaft, einschließlich deren territorialer Basis (Castells and Henderson 1987:2). Ein wesentliches Element der Neustrukturierung auf globaler, nationaler und lokaler Ebene ist ihre enge Verbindung mit staatlichen Interventionen und staatlicher Vermittlung, deren Rolle generativ oder reaktiv sein kann. Die wirtschaftliche und staatliche Neustrukturierung ist in sich mit der Neustrukturierung von Haushalten und sozialen Gemeinschaften verbunden. Letztere sind nicht nur das Nebenprodukt der wirtschaftlichen und staatlichen Neustrukturierung, sondern stellen als tagtägliche Tätigkeiten der darin lebenden Menschen (Bildung des informellen Sektors, Zuwanderung, Aufbau von Netzwerken etc.) ein Element der räumlichen Transformation dar.

Die Neustrukturierung der Weltwirtschaft als neues Entwicklungsmodell.

Der folgende Abschnitt bezieht sich zum größten Teil auf die Ausführungen von Castells und Henderson (1987:2-5), in welchen die Autoren in groben Linien eine in Entstehen begriffene neue Phase der wirtschaftlichen Entwicklung zu beschreiben trachten. Sie gehen davon aus, daß in den Kernländern des Weltwirtschafts-systems ein neues Entwicklungsmodell entsteht, das von dort aus dem Rest dieses Systems (zu dem in steigendem Maße auch die zentralgeplanten Wirtschaften gehören) über transnationale Organisationen, zu denen nicht nur das Industrie- und Finanzkapital sowie Dienstleistungen, sondern auch die Hilfs- und Entwicklungsorganisationen gehören, auferlegt wird. Dieses Entwicklungsmodell weist nicht notwendigerweise eine Verbindung zu einer bestimmten politischen Partei oder Regierung auf. Politische Maßnahmen zu seiner Erfüllung wurden nicht nur in den USA und Großbritannien durchgeführt, sondern in ähnlicher Weise auch in einer Reihe westeuropäischer Länder mit ideologisch sehr verschieden orientierten Regierungen. Gleichzeitig werden Ländern der Dritten Welt vom Internationalen Währungsfonds und anderen Finanzorganisationen Sparmaßnahmen aufgezwungen, die in dieselbe Richtung laufen. Die Generalisierung eines solchen wirtschafts-politischen Modells bedeutet nicht, daß alle Regierungen gleich

sind oder Politik keine Rolle spielt. Vielmehr sehen wir uns mit einer Situation konfrontiert, in der ein System seine historischen Grenzen erreicht und der sozio-politische Prozeß nicht mehr in der Lage ist, das System zu transformieren. Dann besteht für die Gesellschaft die einzige Möglichkeit zur Vermeidung der Desintegration darin, die bereits bestehende institutionalisierte strukturelle Logik des Systems zu festigen, und ihr mehr Dynamik zu verleihen. Die hohe wirtschaftliche Interdependenz auf internationaler Ebene stellt die nationalen Regierungen vor das Dilemma, sich entweder erfolgreich an die dominante Logik anzupassen oder eine kaum zu gewinnende Schlacht als Einzelgänger dagegen zu führen. Daher finden sich die meisten Länder auf dem Weg zu diesem Modell. Staat und private Wirtschaft sind gleichermaßen der Ursprung wichtiger Maßnahmen, die das Modell organisieren. Sie nehmen folgende Form an:

1. Die Inflation wird durch fiskalisches Sparen, Geldumlaufbeschränkungen und Maßnahmen zum teilweisen Abbau des Wohlfahrtsstaates kontrolliert.
2. Arbeitskosten werden durch Herunterdrücken der Löhne und Verringerung der Ausgaben für Verbesserung der Arbeitsbedingungen verringert. Entsprechend steigen die Gewinnmargen.
3. Die Produktivität und Rentabilität von Unternehmungen werden durch Freisetzung von Arbeitskräften, Verringerung der Arbeitszeit, technologische Neuerungen und Beschleunigung der Arbeitsabläufe erhöht.
4. Industriezweige werden neustrukturiert. Dabei kommt es zu massiven Disinvestitionen in weniger rentablen Sektoren, Regionen und Unternehmungen und zu Investitionen für neue Produkte oder Tätigkeiten. Der öffentliche Sektor wird eingeschränkt, oft durch Privatisierung von öffentlichem Vermögen.
5. Die informelle Wirtschaft weitet sich stark aus. Dazu gehören alle nicht-reglementierten und nicht vom Staat kontrollierten wirtschaftlichen Tätigkeiten. Schwarzgeld, nicht-registrierte Lohnarbeit, nicht-gezahlte Steuern sind darin enthalten. Dieser Bereich ist nicht nur der Schlüssel zum Überleben der Armen, sondern auch zur Dynamik der

Kleinbetriebe oder -unternehmungen sowie des Werttransfers vom informellen Sektor zur Großunternehmung mittels "Subcontracting", Netzwerken und dezentralisierter Produktion.

6. Die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft. Unternehmungen und Regierungen trachten danach, die günstigsten Standorte für Produktion, Management und Marktkontrolle zu nutzen, unter Aufrechterhaltung eines in sich verbundenen weltweiten Systems. Paradoxerweise löst diese Strategie auch protektionistische Maßnahmen in den Kernländern aus, sobald einzelne Sektoren, Regionen oder Länder vom Wettbewerb nachteilig betroffen sind.
7. In dem Bemühen, das Preissystem und die Austauschbeziehungen stabil zu halten, werden von den Kernländern große Anstrengungen unternommen, die internationalen Rohstoff- und Energiepreise zu kontrollieren.

Die Internationalisierung der Wirtschaft drückt sich jedoch nicht nur im Bereich der Produktion und der organisatorischen Kontrolle aus, sondern auch im Bereich des Finanzkapitals. Die Wirkungen, die von der rasant voranschreitenden Internationalisierung des Finanzkapitals ausgehen, sind für die physische Produktionsstruktur, die Verwendung von Arbeitskräften und die Wahl der Standorte mindestens ebenso bedeutend wie die Folgen der tatsächlichen Neustrukturierung der Produktionssysteme und Arbeitsmärkte über die nationalen Grenzen hinweg. Die Internationalisierung des Finanzkapitals ist ebenfalls ein Ergebnis der Rentabilitätskrise. Sie ist auch teilweise durch die Internationalisierung der Produktion hervorgerufen worden und trägt zu weiterer Internationalisierung und Verstärkung des Wettbewerbs auf der Grundlage internationaler Produktivität und Preisstandards bei. Sie weist vier untereinander verbundene Elemente auf: (Storper and Scott 1985:6-7)

- Erstens kam es in den USA als Folge der starken Inflation der frühen siebziger Jahre zu einer massiven Abwertung des Dollars, wodurch zwar die Importe teurer, die Exporte aber nicht gebüg angekurbelt wurden, da der Wertrückgang des Dollars die hohen Kosten nicht ausglich. Nachdem die Importe

weiterhin stiegen, wurden die Schwächen der amerikanischen Wirtschaft deutlich und es wuchs der Druck zur Rationalisierung der Produktion und zur Einführung neuer Prozeßtechnologien.

- Zweitens haben die Ölpreissteigerungen die finanzielle Situation der nicht-ölexportierenden Länder schwer geschädigt. Der enorm angeschwollene Eurodollar-Markt hat die Kontrolle der USA über die Devisenwechselkurse und Investitionen verringert.
- Drittens wurde ein großer Teil der Industrialisierung der Dritten Welt durch private Banken in Westeuropa und den USA finanziert. Obwohl dies in vielen NICs (newly industrializing countries) infolge hoher Zinsen und wirtschaftlicher Rezession eine ernste Schuldenkrise verursachte, wurden staatliche Bankrotte vermieden, um die wenigstens teilweise Rückzahlung der Kredite und die weitere Einbeziehung dieser Staaten in den internationalen Handel zu gewährleisten.
- Viertens hat die zunehmende Unfähigkeit irgendeines Staates zur Kontrolle des internationalen Finanzsystems eine Periode hoher Wechselkursschwankungen gebracht. Dies förderte die Internationalisierung zusätzlich, da Unternehmungen als multinationale Produktionssysteme Lieferungen und Zahlungen so verändern können, um aus vorübergehenden finanziellen Gelegenheiten Vorteile zu ziehen.

Die Folge ist ein nicht mehr überschaubares und kontrollierbares, in höchstem Maße verflochtenes internationales System, das durch eine räumlich und zeitlich höchst mobile Form des Kapitals Informationen über die internationale vergleichbaren Leistungen einer Volkswirtschaft liefert. Unbeschadet der Tatsache, daß der größte Teil der Produktion nach wie vor nur regionale und nationale Märkte beliefert, ist dadurch ein starker Druck auf nationale Wirtschaften entstanden, sich diesen internationalen Bedingungen anzupassen. Dies beeinflußt die Klassenbeziehungen und die Formulierung nationaler Wirtschaftspolitik.

Innerhalb der hier angedeuteten Rahmenbedingungen läuft der reale Prozeß der Neustrukturierung als technisch-wirtschaftlicher Prozeß ab. Die Verfügbarkeit neuer Kommunikations- und Prozeß- bzw. Produkttechnologien ist sowohl die Voraussetzung als auch die Bedingung für die Durchführung dieses Prozesses. Die Einschätzung der Bedeutung dieser Technologien für die innere Logik dieses Prozesses sowie für Produktionsorganisation und Arbeitsbeziehungen muß dabei von dem Umstand ausgehen, daß es bei den verfügbaren Technologien weder ausschließlich um ein Ergebnis eines autonomen Prozesses der technischen Entwicklung handelt, noch deren Anwendung und Einsatz unabhängig von der gegenwärtigen Sparpolitik betrachtet werden kann. Dies bedeutet, daß technischer Fortschritt im Prozeß der Neustrukturierung innerhalb einer bestimmten, historisch begrenzten Vorstellung von wirtschaftlicher Logik verstanden wird. Aufgrund der enormen Macht der neuen Technologien zur Veränderung technischer und organisatorischer Beziehungen im Sinne der vorherrschenden Bedingungen und politischen Orientierung sind sie in der Lage, diese Logik der gegenwärtig ablaufenden Entwicklung aufzuzwingen. Letztere ist nicht ohne innere Widersprüche.

Kern des realen Prozesses der Neustrukturierung ist der große potentielle Beitrag der neuen Technologien zur Steigerung der Arbeitsproduktivität, die in nahezu allen Sektoren möglich scheint, von der Landwirtschaft über die verarbeitende Industrie bis zu den Dienstleistungen, wo ihre Auswirkungen sich am stärksten bemerkbar machen. In manchen Sektoren bringt ihre Anwendung eine qualitative Veränderung des Produktionsprozesses. In der Automobilindustrie z.B., wird sich in absehbarer Zeit der Wandel von einer elektro-mechanischen zu einer elektronisch-kunststofforientierten Industrie vollzogen haben. Die Möglichkeiten neuer Technologien zur Verringerung der Produktionskosten, Erhöhung der Produktivität und Steigerung der Qualität der Produkte tragen dazu bei, daß neue Investitionen getätigt werden und somit wirksame Maßnahmen zur Überwindung der Wirtschaftskrise geleistet werden können. Obwohl neue Technologien nicht notwendigerweise nur als Instrumente der Kapitalinteressen gesehen werden müssen, stellen sie doch einen wichtigen Faktor der

Neubestimmungen der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit dar. Allerdings kann man aus der relativen Stärkung der Position des Management gegenüber Arbeitern und (mit Einschränkungen den) Angestellten nicht zwangsläufig auf eine Verschlechterung für letztere schließen. Der Prozeß der Einführung neuer Technologien und deren Auswirkungen auf Arbeits- und Betriebsorganisation sind viel zu komplex, um daraus einen deterministischen Vorgang ableiten zu können (Francis 1986).

Die neuen Möglichkeiten der Prozeß- und Produkttechnologien zur Umgestaltung der Produktionsorganisation haben bereits zu tiefgreifenden Veränderungen in diesem Bereich geführt. Manche dieser Veränderungen stellen eine Umkehrung bisher zu beobachtender Tendenzen dar. War lange Zeit ein deutlicher Trend zur Integration von Produktion und Eigentum bis zum Endprodukt bei bestimmten Produktionslinien feststellbar, so zeigen sich heute Trends zur Desintegration früher vertikal integrierter Produktionsprozesse. Es scheint, daß ein steigender Anteil von Transaktionen zwischen technisch und finanziell getrennten Einheiten über den Markt abgewickelt wird (Holmes 1986:91). Solche Einheiten finden andere standortmäßige Möglichkeiten und Beschränkungen vor als die vorhergehenden Produktionsformen.

Die vielfach feststellbare räumliche und vertikale Desintegration von Produktionsprozessen fördert das rasche Wachstum und die räumliche Streuung einer Vielzahl von getrennt ausgeführten Funktionen, wie "management control", Dienstleistungen für Unternehmungen, Informationsverarbeitung (Nelson 1986:165), die zwar neue Aufgaben im Bereich des Produktions- und Arbeitsprozesses darstellen können (Urry 1986:45f), aber dennoch ganz eindeutig in unmittelbarer Beziehung zur Produktion stehen. Dies bedeutet, daß sich die Ausweitung der Dienstleistungsberufe nicht unabhängig von der Produktion entwickelt.

Die neuen Produktionstechnologien, vor allem flexible Verarbeitungssysteme (Ebel 1985:135f), verändern die Bedeutung so zentraler Begriffe wie "Sektor", die bisher die Grundlagen für die Analyse industrieller Systeme bildeten. Die darin enthaltenen

Annahmen von ähnlichen technischen und sozialen Produktionsmerkmalen mit meßbaren, einander ähnlichen wirtschaftlichen, geographischen und sozialen Folgewirkungen, mit relativ homogenen Produkten, werden zunehmend fragwürdig.

Die hier sehr unvollständig angeführten Veränderungen der Produktionsorganisation machen bereits deutlich, daß bisher verwendete Begriffe und Konzeptionen industrieller Organisation, wie Theorien des Produktzyklus, des oligopolistischen Wettbewerbs oder des Monopolkapitals, nur mehr sehr beschränkt zur theoretischen Analyse industrieller Organisation tauglich sind. Die enorme Vielfalt der Formen erfordert einen erweiterten Begriff des Wettbewerbs, der über die Wahlmöglichkeiten bei gegebener Produktivität, gegebenem Preis und Rentabilitätsbedingungen die Vielfalt der Reaktionen der aktiv Handelnden auf diese Bedingungen und damit die Schaffung neuer Möglichkeiten berücksichtigt (Storper and Scott 1986:12).

Die Einführung neuer Prozeß- und Produktionstechnologien hat einen Teil der früher gemachten Analysen und der Erwartungen über die Entwicklung der Arbeit hinfällig gemacht. Braverman's Prognose z.B., daß es zu einer massiven Entqualifizierung ("deskilling") kommen wird, hat sich nur teilweise erfüllt, weil daneben neue Produktionszweige und Sparten innerhalb der Arbeitsteilung entstanden sind, die neue Qualifikationen erforderlich machen. Neue Arbeitsprozesse sind immer das Ergebnis von technischen Änderungen und neuen sozialen Vereinbarungen innerhalb der Produktion. Neue Produktionstechnologien auf dem Arbeitsplatz schaffen neue Bereiche für den Dialog zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Nicht immer steht die Gewinnmaximierung als einzig bestimmender Faktor im Vordergrund, sondern die "qualitative Effizienz" (Malecki 1986:68) kann für die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit wesentlich sein. Damit erhalten die Bedingungen unter denen Arbeitskräfte ihre spezifischen Merkmale und Qualifikationen erwerben, besondere Bedeutung. Da solche Prozesse immer territorial relativ eng begrenzt sind, nehmen räumliche Aspekte der Produktion und Reproduktion von Arbeitskraft einen wichtigen Platz ein.

Die Rolle des geographischen Raumes im Neustrukturierungsprozeß

Das Wesen des Neustrukturierungsprozesses impliziert bereits die wachsende Bedeutung der Verbindungen zwischen der Bevölkerung und ihren Tätigkeiten in einem bestimmten Gebiet mit Tätigkeiten und Entscheidungen, die weit jenseits der Grenzen solcher Gebiete liegen. Die Entwicklung der internationalen Wirtschaft, der enorm rasche Fortschritt der Informations- und Kommunikationstechnologien, die Herausbildung mächtiger transnationaler Organisationen, die eng mit untergeordneten, dezentralisierten Netzwerken verbunden sind, stellen die entscheidenden Faktoren eines Prozesses dar, der jedes wie immer abgegrenzte Gebiet entsprechend den Funktionen, die es erfüllt, in ein globales System wirtschaftlicher Beziehungen einordnet. Ein wesentliches Merkmal des weltumspannenden Systems besteht darin, daß es in sich selbst eine ausgeprägte räumliche Hierarchisierung und Differenzierung aufweist. Die entscheidenden Akteure sind die großen transnationalen Unternehmungen, deren integriertes Netz von vielfältigen Aktivitäten in einem komplexen hierarchischen System von Städten eingeordnet ist. Die Unternehmensführungen in den Hauptquartieren führen das wirksame "global scanning" nach optimalen Arbeitskosten und Kontrollfaktoren, Ressourcenkosten, nach Märkten und staatlichen Subventionen durch. Sie sind in der Lage, diese Operationen auf der weltweiten Ebene auszuführen (Cohen 1981:-303). Die ausgeprägte Konzentration der höchstrangigen Unternehmensfunktionen in einer kleinen Zahl von Städten in den Kernländern des Industriesystems und deren deutliche hierarchische Abstufung stellen wesentliche Merkmale des globalen Systems dar. 70-80 Prozent des Welthandels (außerhalb der zentralgeplanten Wirtschaften) werden von den transnationalen Unternehmungen abgewickelt (Clairmonte und Cavanagh 1981:5). Nimmt man zur Illustration der enormen Zentralisierung der Entscheidungsfunktionen dieser Unternehmungen willkürlich jene zehn Städte mit der größten Zahl von Hauptquartieren heraus, so zeigt sich, daß nahezu die Hälfte (242 der 500 größten transnationalen Unternehmungen) darin zu finden sind. Es sind dies (in der Reihenfolge der Zahl der Hauptquartiere) die Städte New York, London, Tokyo,

Paris, Chicago, Essen, Osaka, Los Angeles, Houston und Pittsburgh (verschiedene Quellen, nach Feagin and Smith 1987:6-7). Diese Städte stellen die Spitze einer weltweiten Hierarchie von Funktionen dar und ein wesentliches Element der neuen räumlichen Arbeitsteilung. Als "World Cities" (Friedmann 1986:71) kommen ihnen Schlüsselfunktionen bei der räumlichen Organisation und Verflechtung von Produktion und Märkten zu. Ihre dominante Stellung in der Hierarchie weltweit wirksamer Entscheidungsprozesse übt einen prägenden Einfluß auf die wirtschaftliche Struktur und Dynamik der Städte selbst und der Länder, in denen sie liegen, aus. Das Wachstum der "World-Cities" wird von einigen wenigen Sektoren getragen, unter denen den Hauptquartieren der großen transnationalen Unternehmungen selbst, den internationalen Finanzinstitutionen, Wirtschaftsdiensten wie Werbung, Verrechnung, Versicherungen und juristischen Funktionen eine wesentliche Bedeutung zukommt (Noyelle and Stanback 1984). Eine weitere wichtige Funktion erfüllen diese Städte durch die ideologische Ausstrahlung und ihren Einfluß auf soziale Verhaltensformen und kulturelle Muster. New York und Los Angeles, London und Paris und im zunehmendem Maße auch Tokyo stellen Zentren der Produktion und Verteilung von Information, Nachrichten, Unterhaltung und anderen kulturellen Produkten dar. Die leitenden Angestellten aus den führenden Sektoren, die "neue Bourgeoisie" (Bourdieu 1984:310-315), vornehmlich aus Bereichen wie Finanz und Werbung kommend, werden auf dem internationalen Symbolmarkt aufgrund ihrer Kaufkraft zu Trägern post-moderner wirtschaftlicher und kultureller Lebensformen, wie den "Californian Sports", die über die modernen Kommunikationsmittel zu Vorbildern nachgeordneter gleichartiger Berufssparten in anderen Teilen der Welt werden (Lash and Urry 1987: 296-297).

Das Wachstum größerer territorialer Produktionszentren ist nicht nur eine Frage der Diversifizierungen und Intensivierung von "linkages" zwischen den verschiedenen Einheiten sondern auch ein Prozeß der Differenzierung, der ebenso wie die ersten beiden ein wichtiges Element in der Schaffung externer Vorteile eines Produktionskomplexes darstellen. Mit wachsenden Märkten für die Endprodukte besteht eine starke Tendenz zur Fragmentierung der

Arbeitsprozesse in eine Vielzahl spezialisierter Komponenten. Dies drückt sich in einer zunehmenden technischen Arbeitsteilung innerhalb der Unternehmung wie auch in einer steigenden sozialen Arbeitsteilung zwischen Unternehmungen, d.h. in einer vertikalen Desintegration, aus (Scott and Storper 1986:303). Diese Tendenz kommt dort eher zum Tragen, wo, erstens, Produktionsmethoden sich "physisch" der Kapitalintensivierung sperren, zweitens, wo Produktmärkte unsicher und labil sind und Desintegration zur Vermeidung der Übertragung der Unsicherheit in vorgelagerte Bereiche sinnvoll erscheint und, drittens, die Arbeitskräfte leicht segmentiert werden können und Auslagerung durch "subcontracting" in billigere sekundäre Arbeitsmärkte möglich ist. Transaktionsformen wie Materialbewegung auf örtlichen Märkten, Beziehungen über "subcontracting", langfristige Verträge, persönlicher Informationsaustausch werden zunehmend komplizierter. Außerdem sind sie oft teuer. Je höher diese Kosten, umso größer die Tendenz zum geographischen Zusammenschluß. In solchen Komplexen ergeben sich oft Gelegenheiten, die zu Erfindungen und Innovation führen. Mit dem Wachstum kommt es zu immer komplizierter werdenden lokalen Arbeitsmarktstrukturen, deren Wirkungsweise noch wenig bekannt sind.

Die Expansion industrieller Komplexe ruft gleichzeitig Gegentendenzen hervor. Manche Produktionsprozesse erlauben eine organisatorische und geographische Abkopplung, vor allem wenn sie ein hohes Maß an Standardisierung der Produktion erreicht haben und über relativ einfache Input-Output-Beziehungen verfügen, die geringe Transaktionskosten erfordern. Solche Produktionen stellen üblicherweise keine hohen Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte und finden sich daher im Hinterland der Zentren, in peripheren Gebieten oder in der Dritten Welt.

Die großen Mehrbetriebs-Unternehmungen hoher Komplexität ermöglichen eine innere Aufsplitterung von Unternehmensfunktionen und versetzen die Führung in die Lage, diese weit verstreuten Standorten zuzuordnen, womit sich die Flexibilität des Unternehmens erhöht. Lokale Schwierigkeiten in der Produktion können damit umgangen werden und ermöglichen der Unternehmensführung

wirkungsvoll um Konzessionen bei Landnutzung, Infrastruktur, Steuern, u.dgl. zu verhandeln. Vor allem haben sie im Falle von Arbeitskonflikten eine starke Position. Kommen solche Zweigbetriebe in periphere Gebiete, kann es dazu kommen, daß trotz häufig geringer Multiplikationseffekte, neue Betriebe oder Unternehmungen in der Folge des Ausbaues der Infrastruktur dieser Standortwahl folgen. Besonders Unternehmungen, die in Kerngebieten Prozessen der vertikalen Desintegration ausgesetzt sind und selbst eine geographische Spezialisierung suchen, kommen dafür in Frage. So erfolgt vereinzelt der Aufbau neuer Industriezentren an bevorzugten Standorten (Scott and Storper 1986: 307).

Dieser Prozeß führt aber keineswegs zu einer Verringerung regionaler Entwicklungsunterschiede, vielmehr drückt sich darin nur eine Veränderung des geographischen Musters der Ungleichheit und Unterschiedlichkeit der Entwicklung aus. Es entsteht eine neue Form der räumlichen Arbeitsteilung.

Die Flexibilität unternehmerischer Strategien und die zunehmende Loslösung der dominanten Unternehmen von bestimmten territorialen Gegebenheiten ist begleitet von einem immer wichtiger werdenden zweiten territorialen Prozeß. Die soziale und politische Mobilisierung, die sozialen Beziehungen innerhalb von Gemeinschaften folgen nach wie vor lokalen Traditionen und Strukturen und sind daher von engräumigen territorialen Einheiten abhängig. Je größer das Maß, in dem die Dynamik der lokalen Entwicklung von externen Entscheidungen und Kräften abhängig ist, umso stärker hängt die Verteidigung spezifischer Interessen und autonomer Identitäten von nicht reduzierbaren lokalen Erfahrungen ab. Gemeinschaftliche Organisationen, regionale und städtische Bewegungen, ethnische, rassische, geschlechtsspezifische, von älteren Menschen getragene und klassenbasierte soziale Netzwerke stellen sich zur Verteidigung lokaler, spezifischer Erfahrung und Praxis überall auf der Welt der abstrakten Logik der weltweit operierenden Organisationen und Interessen entgegen (Castells and Henderson 1987:7).

Solche Bewegungen sind aber nur zum geringen Teil Ausdruck autonomer Bestrebungen zur eigenständigen Gestaltung der unmittelbaren Lebensbereiche. In viel größerem Maße sind die erzwungenen Ergebnisse des Neustrukturierungsprozesses. Denn der in den Kernländern immer stärker spürbar Wettbewerb aus den NICs hat nicht nur zu einem Abwandern der arbeitsintensiven Beschäftigungen oder zu drastischen Lohnsenkungen und zu einer starken Automatisierung der Hochlohnsektoren geführt, sondern auch zu einer enormen Expansion bei Niedriglohn-Beschäftigungen in den "World Cities" des dominanten Systems. Diese Entwicklung ist neben der Zunahme offener Arbeitslosigkeit ein integraler Bestandteil des Neustrukturierungsprozesses. Zum Teil sind diese Beschäftigungen als Element des sekundären Arbeitsmarktes über "subcontracting" und Zulieferproduktion direkt mit den transnationalen und für den Export produzierenden Unternehmungen verbunden. Zu einem größeren Teil handelt es sich jedoch um arbeitsintensive Massenproduktion für die Märkte von Massenkongsumgütern für die einkommensschwachen Schichten der Städte der Kernländer. (Smith and Feagin 1987:10.) Dieser Prozeß geht in einem gleichzeitigen und räumlich differenzierten Niedergang und Aufschwung vor sich, oft sogar in eng benachbarten Gebieten, auch innerhalb derselben Stadt. Die räumliche Form dieses Prozesses zeigt sich auf der globalen Ebene in einem rasanten Wachstum der großen Städte in der Dritten Welt, während in den Kernländern die Bevölkerung in den großen Städten abnimmt.

Die einzelnen Städte sind heute nicht mehr in erster Linie die Orte der Produktion von Kapital, denn diese erstreckt sich weit über ihre Grenzen hinaus, sondern vornehmlich der Ort der Reproduktion der Arbeitskräfte (Urry 1983:125). Dies impliziert eine Dichotomie der Wirkungsbereiche zwischen dem Kapital, das auf der lokalen Ebene wirksam ist und dem Kapital, das auf nationaler und internationaler Ebene operiert. Darin liegen auch die Möglichkeiten der Bildung von Klassenallianzen auf lokaler Ebene, die verschiedene Klassenpositionen umfassen. Diese Interpretation stimmt weitgehend mit jener Offe's (1983:45-50) überein, der Klasse nicht mehr als relevanten Ausgangspunkt für organisatorische und politische Interpretationen ansieht, wenngleich aus

überwiegend anderen Gründen (wie Arbeitsmarktsegmentierung, Polarisierung von Qualifikationen, Statusunterschiede, etc.). Daraus folgt weiterhin, daß Klassenbeziehungen in verschiedenen territorialen Einheiten, ganz unterschiedlich ausgeprägt sein und damit Interessen auf verschiedene Weise artikuliert werden können. Dies hat eine Debatte über die Frage, ob diese Interessen eine territoriale oder eine klassenbezogene Basis haben, ausgelöst (Harriss 1983:118). Nachdem die Klasse als Analyse-kategorie fragwürdig geworden zu sein scheint, spricht einiges dafür, den räumlich oder territorial unterschiedlichen und jeweils spezifischen Formen der sozialen Beziehungen mehr Gewicht als bisher zuzugestehen. Die Betonung der räumlichen Differenzierung sozialer Beziehungen darf jedoch nicht darüber hinwegsehen, daß jede ihrer Formen eine historisch gegebene Ausprägung darstellt. Dies bedeutet, daß sie selbst das Ergebnis der Eingliederung in einen umfassenden gesellschaftlichen Entwicklungsprozeß ist und diesen auch selbst mitgestaltet hat.

Dem Staat fällt eine wichtige Rolle bei der Bewältigung der räumlich im unterschiedlichem Maße auftretenden nachteiligen Folgen des Neustrukturierungsprozesses zu. Auf der lokalen Ebene in Erscheinung tretende Probleme des Arbeitsmarktes machen Interventionen für den Wechsel zwischen Segmenten des Arbeitsmarktes wie auch zwischen räumlich unterschiedlichen Arbeitsmärkten notwendig (Johnston 1985:269). Diese Interventionen erfolgen aus Legitimationszwang (O'Connor 1973), da die Verstärkung der Krise den Staat selbst in Frage stellen könnte. Auf der anderen Seite sieht der Staat es auch als sinnvoll an, Arbeitsplätze in gewissem Ausmaß zu subventionieren, um ein Optimum der Beschäftigung für die Gesellschaft insgesamt zu erreichen (Francis 1987:199). Solche Subventionen kommen in den Gebieten, die von den Folgen der Neustrukturierung vornehmlich betroffen sind, zum Einsatz, und dienen zum Auffangen der unmittelbaren Folgen des raschen Wandels.

Die "globale Option" der weltweit operierenden Unternehmungen treffen unter Vermittlung des Staates auf territorial unterschiedlich ausgeprägte Bedingungen für die Realisierung ihrer

Operationen bzw. steht mit diesen in mehr oder weniger ausgeprägter Interaktion. Dies stellt den Rahmen dar, in welchem sich die konkreten Formen der Neustrukturierung herausbilden. Dabei kommt den territorial unterschiedlichen sozialen Beziehungen, politischen, ökonomischen und kulturellen Interessen und Traditionen besondere Bedeutung zu. Die Strategien der dominanten Akteure, erweitert durch die Möglichkeiten neuer Prozeß- und Produktionstechnologien treffen auf eine in spezifischer Weise räumlich-zeitlich strukturierte "zivile Gesellschaft" (Urry 1985:39-42). Welche Formen die Veränderungen im Zuge des Neustrukturierungsprozesses tatsächlich annehmen, kann nur die Entwicklung selbst zeigen. Die neuen Technologien legen dabei bestimmte Randbedingungen fest, innerhalb welcher die Lösungen für erfolgreiches Bestehen im internationalen Wettbewerb gefunden werden müssen. Die Theorie der neuen internationalen Arbeitsteilung, d.h. insbesondere die Beziehung zwischen Arbeitskosten und Internationalisierung, kann die konkreten Entwicklungen nur teilweise erklären.

Der Erfolg der japanischen Industrie, wie auch ihre jüngste Internationalisierung wird aus der Sicht dieser Theorie nicht verständlich. Denn ihr Erfolg gründet sich nicht auf die "globale Fabrik", noch auf billige Arbeitskraft oder hochentwickelte Technologie, sondern vielmehr auf eine räumlich-konzentrierte Organisation, die sowohl die Produktion wie auch die Lebensgestaltung der Beschäftigten in Verbindung mit der Entwicklung der "company town" umfaßt (Child Hill 1987:30f). Die Grundlage dafür ist zu allererst in spezifischen sozialen und kulturellen Mustern zu suchen und wohl auch in der besonderen politischen Struktur. Die Formen der Arbeitsorganisation, die als wichtigstes Element des enormen wirtschaftlichen Erfolges angesehen werden, und von dem deutlich abweichen, was bis vor kurzem im Westen noch als "effiziente Organisation" angesehen wurde, gehen ebenfalls auf spezifische soziale und kulturelle Muster zurück.

An dieser Stelle scheint es angebracht, etwas weiterreichende, gewiß auch spekulative Überlegungen anzustellen. Der Aufstieg der japanischen Industrie und im folgenden auch anderer ostasia-

tischen Länder mit einander relativ ähnlichen Traditionen stellt eine der wesentlichsten Antriebskräfte für die Veränderung in der neuen internationalen Arbeitsteilung dar. Ihre Herausforderung an die westliche Industrie war und ist ein Hauptgrund für den Neustrukturierungsprozeß und induzierte Veränderungen in Organisation und Produktion. In etwas längerer historischer Perspektive betrachtet, kann man in dieser geographischen Verlagerung der Dynamik auch eine geschichtliche Wende erblicken. Zum ersten Mal seit mindestens siebenhundert Jahren (seit die Mongolen an der Schwelle Europas standen) deutet sich eine Verschiebung der Dominanz eines sozio-technischen Systems an. Die militärische Stärke und der Wille zur Eroberung zusammen mit der Entwicklung des Industrialismus in Westeuropa hat dieses aus den sozialen und kulturellen Wurzeln dieses Kontinents entstandene zivilisatorische Modell zur Herrschaft über den Rest der Welt geführt. Jede weitere Entwicklung war ein Abbild oder eine Anpassung an dieses Modell und damit an europäische soziale und kulturelle Vorstellungen. Die nicht zu übersehenden wesentlichen Elemente der eigenen ostasiatischen Tradition in den Organisationsformen von Gesellschaft und Produktion, die für den Erfolg als Ursache betrachtet werden und den Rest der Welt zur Anpassung zwingen, können zumindest als endgültige Emanzipation der Ostasiaten von der Dominanz des europäischen Modells betrachtet werden. Dies ist für sich genommen schon ein Vorgang von weltgeschichtlicher Bedeutung, wenn es auch voreilig wäre, diese Tendenz so zu extrapolieren, um daraus eine Ablösung des dominanten Musters abzuleiten.

Technologie und Organisationsformen

Die nunmehr heftig diskutierte Frage der Auswirkungen der Einführung neuer Technologien auf die Formen der Arbeitsbeziehungen, der Arbeits- und Betriebs- bzw. Unternehmensorganisation ist aus den weiter oben gemachten Ausführungen unzureichend formuliert, da sie von ganz wesentlichen räumlich differenzierten sozio-politischen Bedingungen und deren Rolle in der Interaktion mit umfassenderen Mechanismen abstrahiert. Dies mag unter anderem darauf zurückzuführen sein, daß das bisher gültige Modell des

industriellen Produktionssystemen nur um eine kleine Zahl von Prinzipien (wie das Fließband, die Automation, der Produktion als kontinuierlichen Prozeß) strukturiert war, welche in fortschreitendem Maße die Übernahme von menschlichen Fähigkeiten, wie Beobachtung, physische Anstrengung und persönliche Entscheidung durch Maschinen mit sich brachte. "Technische Entwicklung" stellte in diesem Modell einen geradlinigen Prozeß mit universell anwendbaren Ergebnissen dar (Gustavsen 1986:368). Obwohl sich die gegenwärtige Entwicklung noch weitgehend nach diesem Modell vollzieht, ist das Wesen des neuen Entwicklungsmodells von einer neuen Phase der technischen Entwicklung gekennzeichnet. Deren wesentliche Merkmale sind die gleichzeitige Entwicklung in verschiedene Richtungen und die Strukturierung durch eine größere Zahl von Prinzipien. Dies zeigt sich in der zunehmenden Flexibilität der jüngsten Technologien. Damit kommt es auch zu einer Ausweitung der Wahlmöglichkeiten zwischen verschiedenen Technologien für jede auszuführende Funktion, wobei jedes System andere Auswirkungen auf die Arbeitsorganisation hat. Die bisher gemachten Erfahrungen nach Einführung neuer Technologien zeigen in höchstem Maße unterschiedliche und komplexe Auswirkungen (Francis 1986:201), die keine Ableitung von generalisierbaren Tendenzen erlauben.

Die neuen Umstände zwingen den Unternehmungen, die nach wirkungsvollen Operationsformen suchen, verschiedene Arten der Anpassung auf. Einmal ist es notwendig, von einer uniformen zu einer gemischten Form der Organisation überzugehen. Unter sich rasch verändernden technologischen Bedingungen kann sich kein Unternehmen, unabhängig von seiner Größe, für alle Operationen auf das gleiche Organisationsprinzip verlassen. Damit ist ein weiterer, viel seltener zur Kenntnis genommener Aspekt verbunden, nämlich die Tendenz zur Einführung multipler Organisationsmuster für dieselben Arbeitnehmer, da jede organisatorische Einheit verschiedene Aufgaben, deren effiziente Ausführung unterschiedliche Organisationsformen erfordern, zu bewältigen hat. (Gustavsen 1986:368). Dies bedeutet eine fortwährende Notwendigkeit zur Innovation, zu einer ständigen Schaffung neuer Organisationsmuster. Diese müssen notwendigerweise dezentralisiert sein, da

verschiedenartige Prozesse unterschiedlicher Logik gehorchen und unterschiedliche Maßnahmen verlangen. Die Frage nach den Folgen neuer Technologien für das Maß der Kontrolle über die Arbeitskraft und nach deren Bedeutung für die Unternehmensführung lassen sich ebenfalls nicht eindeutig beantworten. Unter den bisher vorherrschenden Produktionstechnologien und Arbeits- sowie Betriebsorganisationsformen führen die Imperative der gegenwärtigen Neustrukturierung in vielen Fällen zu einer Verschärfung der Kontrolle über die Arbeitskraft. In anderen Fällen kann, zusammen mit technischen und organisatorischen Veränderungen, eine hohe Rentabilität von anderen Maßnahmen als von verschärfter Kontrolle der Arbeitskraft abhängen, z.B. von der Erreichung eines hohen Nutzungsgrades des investierten Kapitals, der Aufrechterhaltung der Marktpräsenz oder einer hohen Innovationsrate. Das Gleichgewicht zwischen Kontrolle und Motivation kann auch von der Struktur und Dynamik des Arbeitsmarktes zum jeweiligen Zeitpunkt abhängen (Francis 1986:152).

Während in der Vergangenheit hierarchische Managementformen zunehmend an Bedeutung gewannen, weil sie sowohl technisch wirkungsvoll als auch eine hohe Mehrwertrate erzielten, scheint diese Tendenz sich heute umzukehren und über den Markt vermittelte Formen der Kontrolle (Desintegration, franchising, "subcontracting" etc) and Bedeutung zu gewinnen (ibid:203). Die in viele Richtungen sich ausdifferenzierende Veränderungen lassen keine Generalisierung der Trends bei den gegenwärtigen Beziehungen zwischen neuen Technologien und organisatorischer Form zu. Dagegen gewinnt die Ansicht an Bedeutung, daß neben den rein technischen und wirtschaftlichen Wirkungsfaktoren, welche einer neuen Technologie inhärent sind, das Verständnis der kulturellen, sozialen und politischen Faktoren, die die Art der Verwendung der neuen Technologien bestimmen, einen zunehmend wichtigen Aspekt der Einführung und Auswirkungen neuer Technologien darstellt (Blanchard 1984:274). Auch die Frage, wie Arbeitskräfte auf neue Technologien reagieren, hängt in starkem Maß von sozialen Faktoren ab. Ebenso haben Maßnahmen des Staates auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene wesentlichen Einfluß auf die Frage, ob und wann neue Technologien eingeführt werden und welche

Auswirkungen sie zeitigen. Nicht zuletzt spielen die Strategien der Gewerkschaften, für die sich ganz neue Aufgaben stellen, eine bedeutende Rolle.

Schlußfolgerungen

Die Beziehungen zwischen dem Neustrukturierungsprozeß der Weltwirtschaft und dem geographischen Raum können in folgenden Punkten zusammengefaßt werden:

1. Der globale Entwicklungsprozeß befindet sich in einer Phase der Umgestaltung, deren Merkmale dazu berechtigen von einem neuen Entwicklungsmodell zu sprechen. Sein wesentliches Element ist der Prozeß der Neustrukturierung der wirtschaftlichen Beziehungen auf weltweiter Ebene. Diese Beziehungen werden durch eine deutliche Hierarchie der Dominanz charakterisiert. Der Prozeß der Neustrukturierung wird durch die sich rasch ausbreitende Einführung neuer Technologien im Produktions- und Kommunikationsbereich sowie durch die Abtrennung und rasante Internationalisierung des Finanzkapitals noch gefördert.
2. Gleichzeitig gewinnen die kulturellen, sozialen und politischen Bedingungen auf der lokalen Ebene an Bedeutung, da auf dieser Ebene die wesentlichen Prozesse der Aufrechterhaltung der "zivilen Gesellschaft", d.h. die umfassenden Prozesse der Produktion und Reproduktion der Arbeitskraft ablaufen, an denen die globalen Prozesse nicht in entscheidendem Maße beteiligt sind. Die räumliche Differenzierung dieser Bedingungen gewinnt durch den Umstand, daß diese Bedingungen durch den Grad und die Art der Interaktion mit den global wirksamen Prozessen die konkreten, territorial begrenzten Ausprägungen des Neustrukturierungsprozesses bestimmen, große Bedeutung für die Entwicklung der territorial begrenzten Gesellschaft sowie deren Einfluß auf die globalen Entwicklungstendenzen.
3. Die neuen Technologien, welche diesen Neustrukturierungsprozeß ganz wesentlich charakterisieren, verändern auch die Möglichkeiten der Beziehungen zwischen Technologie und Arbeits- bzw. Unternehmensorganisation. Die gegenüber den

bisher vorherrschenden Technologien und Organisationsformen wesentlich höhere Variabilität gibt den sozialen, kulturellen und politischen Bedingungen einen größeren Einfluß auf die spezifische Ausprägung der Organisationsformen. Damit gewinnen die räumlich differenzierten und von territorial definierten Prozessen abhängigen Bedingungen Bedeutung für die konkrete Ausformung der globalen räumlichen Struktur des Neustrukturierungsprozesses.

4. Die bestimmenden Größen des Neustrukturierungsprozesses liegen in den technischen, organisatorischen und strukturellen Bedingungen der Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit auf globaler Ebene. Die entscheidenden Akteure sind die transnationalen Unternehmungen, deren weltweites Aktionsfeld die rentabelste Nutzung der Produktionsfaktoren ermöglicht. In zunehmendem Maße sind kleinere Produzenten mit den transnationalen Unternehmungen verflochten. Gleichzeitig nimmt die Zahl derer, die ihren Lebensunterhalt aus lokalen Wirtschaftskreisläufen beziehen, deren Grundlage die Einkommen nachfrageschwacher Schichten darstellen, rasch zu. Das neue weltwirtschaftliche Entwicklungsmodell ist somit einerseits durch eine dynamische technische Entwicklung, andererseits durch zunehmende soziale Polarisierung auf allen räumlichen Ebenen, oft sogar auf engstem Raum, charakterisiert. Seine konkrete Form wird durch die räumlich unterschiedlichen Bedingungen bestimmt.

Literatur:

- AGLIETTA, M. 1979: A Theory of Capitalist Regulations: The US Experience. London: New Left Books
- BLANCHARD, F. 1984: "Technology, work and society: some pointers from ILO research", International Labour Review 3, Vol.123, 267-276.
- BOURDIEU, P. 1984: Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. London: Routledge and Kegan Paul
- CASTELLS, M. and HENDERSON, J. 1987: "Techno-economic restructuring, socio-political processes and spatial transformation: a global perspective", In: HENDERSON and CASTELLS (Eds), 1-17.
- CHILD HILL, R. 1987: "Global factory and company town: the changing division of labour in the international automobile industry", In: HENDERSON and CASTELLS (Eds), 18-37.
- CLAIRMONTE, F. and CAVANAGH, J. 1981: The World in their Web. London: 2ed Press
- COHEN, R.B. 1981: "The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy", In: DEAR and SCOTT (Eds): Urbanization and Urban Planning in Capitalist Society. London: Methuen, 287-315.
- EBEL, K.-H. 1985: "Social and labour implications of flexible manufacturing systems", International Labour Review 2, Vol.124, 133-145.
- FEAGIN, J.R. and SMITH, M.P. 1987: "Cities and the new international division of labour", In: SMITH and FEAGIN (Eds): The Capitalist City. Global Restructuring and Community Politics. Oxford: Basil Blackwell, 3-36.
- FORBES, D and THRIFT, N. 1984: "Determination and abstraction in theories of the articulation of production", In: FORBES and RIMMER (Eds): Uneven Development and the Geographical Transfer of Value. Human Geography Monograph 16, Research School of Pacific Studies, The Australian national University, Canberra.
- FRANCIS, A. 1986: New Technologies at Work. Oxford: Clarendon Press.

- FRIEDMANN, J. 1986: "The world city hypothesis", Development and Change 1, Vol.17, 69-84.
- FRÖBEL, F., HEINRICHS, J., KREYE, O. 1986: Umbruch in der Weltwirtschaft. Die globale Strategie: Verbilligung der Arbeitskraft/ Flexibilisierung der Arbeit/ Neue Technologien. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- GIBSON, K.D., GRAHAM, J., SHAKOW, D., ROSS, R. 1984: "A theoretical approach to capital and labour restructuring", In: O'KEEFE, P. (Ed): Regional Restructuring under Advanced Capitalism. Beckenham, Kent: Croom Helm, 39-64.
- GIBSON, K.D. and HORVATH, R.J. 1983: "Aspects of a theory of transition within the capitalist mode of production", Environment and Planning D: Society and Space 1, 121-138.
- HARRIS, R. 1983: "Space and class: a critique of Urry", International Journal of Urban and Regional Research 1, Vol.7, 115-121.
- HENDERSON, J. and CASTELLS, M. (Eds) 1987: Global Restructuring and Territorial Development. London etc: Sage Publications.
- HOLMES, J. 1986: "The organization and locational structure of production subcontracting", In: SCOTT and STORPER (Eds), 80-106.
- JOHNSTON, R.J. 1986: "The state, the region, and the division of labour", In: SCOTT and STORPER (Eds), 265-280.
- LASH, S. and URRY, J. 1987: The End of Organized Capitalism. Cambridge: Polity Press.
- LIPIETZ, A. 1984a: "Accumulation, crises et sorties de crise: quelques réflexions méthodologies autour de la notion de 'régulation'", RP 8409, Centre d'Études Prospectives d'Économie Mathématique Appliquées à la Planification, 75013 Paris.
- LIPIETZ, A. 1984b: "The globalization of the general crisis of Fordism", RP 8413, Centre d'Études Prospectives d'Économie Mathématique Appliquées à la Planification, 75013 Paris.
- MALECKI, E.J. 1986: "Technological imperatives and modern corporate strategy", In: SCOTT and STORPER (Eds), 67-79.
- NELSON, K. 1986: "Labour demand, labour supply and the suburbanization of low-wage office work", In: SCOTT and STORPER (Eds), 149-171.

- NOYELLE, T.J. and STANBACK, T.M. 1984: The Economic Transformation of American Cities. Totawa, N.J.: Rowman and Allanheld.
- O'CONNOR, J. 1973: The Fiscal Crisis of the State. New York: St.Martin's Press.
- OFFE, C. 1983: "Arbeit als soziologische Schlüsselkategorie", Krise der Arbeitsgesellschaft? Frankfurt: Campus Verlag
- SCOTT, A.J. and STORPER, M. (Eds) 1986: Production, Work and Territory. The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism. London: Allen and Unwin.
- SCOTT, A.J. and STORPER, M. 1986: "Industrial change and territorial organization: a summing up", In: SCOTT and STORPER (Eds), 301-311.
- SOJA, E. 1985: "Regions in context: spatiality, periodicity, and the historical geography of the regional question", Environment and Planning D: Society and Space, 3, 175-190.
- STORPER, M. and SCOTT, A.J. 1986: "Production, work, territory: contemporary realities and theoretical tasks", In: SCOTT and STORPER (Eds), 3-15.
- URRY, J. 1983: "Some notes on realism and the analysis of space", International Journal of Urban and Regional Research 1, Vol.7, 122-127.
- URRY, J. 1985: "Social relations, space and time", In: GREGORY and URRY (Eds): Social Relations and Spatial Structures. London and Basingstoke: Macmillan, 20-48.
- URRY, J. 1986: "Capitalist production, scientific management and the service class", In: SCOTT and STORPER (Eds), 41-66.