



Abteilung für Stadt- und Regionalentwicklung
Department of Urban and Regional Development



Andreas Novy, Christof Parnreiter, Karin Fischer

Globalisierung und Peripherie

SRE-Discussion 75

1999

SRE

Andreas Novy - Christof Parnreiter - Karin Fischer

Globalisierung und Peripherie

Globalisierung: Neuer Wein in alten Schläuchen

„Vergeßt alles, was ich gesagt habe“, soll Fernando Henrique Cardoso, ehemals einer der renommiertesten Entwicklungssoziologen und dann Präsident Brasiliens, im Wahlkampf 1994 gesagt haben. Einerseits spielte er damit auf seine kritischen Schriften der 1970er Jahre an (siehe z.B. Cardoso/Faletto 1976), andererseits propagierte er einen radikalen Bruch des Denkens und Handelns. Denn im Zeitalter der Globalisierung hätten, so Cardoso, traditionelle Theorien, seien es liberale oder marxistische, und politische Konzepte, seien es der Wohlfahrts- oder der Minimalstaat, ausgedient, weil die Gegenwart so völlig neu sei, so ganz anders als alles bisher Gekannte.

Cardoso steht mit dieser Sicht nicht alleine; weder damit, daß das, was heute als „Globalisierung“ in aller Munde ist, etwas radikal Neues darstellt, noch mit der Forderung, die Unbrauchbarkeit all dessen zur Kenntnis zu nehmen, was an Entwicklungstheorie und -praxis erarbeitet worden war. Heute scheint es kaum eine Veränderung zu geben, für die die Globalisierung nicht ausschlaggebend, kaum eine Zukunftsverheißung, für die sie nicht verantwortlich wäre. Doch stimmt die behauptete Neuheit der Globalisierung, und wenn Ja, worin liegt sie?

Um diese Fragen zu analysieren, werden eingangs Aspekte von Globalisierung vorgestellt, die keineswegs neu sind. Dies ist insbesondere die Eingliederung immer neuer Landstriche in ein Herrschaftssystem, das als kapitalistisches Weltssystem beschrieben wird. Als die dem Kapitalismus innewohnende Tendenz zur räumlichen Expansion ist Globalisierung ein altbekanntes Phänomen. Daran anschließend wollen wir diejenigen Aspekte von Globalisierung benennen, die gegenwärtig tatsächlich eine neue Dynamik anzeigen. Unsere Erklärung sieht die Wurzeln der neuen Dynamik im Zusammenhang mit der Erschöpfung der fordistischen Entwicklungsweise. Die daraus resultierende Krise, eine tiefe Profitkrise, erforderte Anpassungsmaßnahmen, die sich auf Veränderungen in der materiellen Produktion, die Umgestaltung der sozialen Verhältnisse und insbesondere auf die Ausweitung der nichtproduktiven Anlageformen, vor allem als Finanzkapital, konzentrierte.

In vier Bereichen werden diese Veränderungen untersucht. Da ist zum ersten das *Geld*, dieses schwer zu fassende und verwirrende Phänomen, und der vielfach mystifizierte Finanzmarkt bzw. das Finanzkapital. Hierin orten wir den Kern der gegenwärtigen Veränderungen. Zweitens analysieren wir die neue *Geographie der Produktion*, die durch eine zunehmende Vernetzung von Unternehmen, Räumen und Gesellschaften – bei gleichzeitigem Ausschluß anderer – gekennzeichnet ist. Alles Feste, seien es Territorien, Staaten und Unternehmen, scheint sich aufzulösen, Grenzen scheinen immer fließender zu werden. Drittens wenden wir uns der neuen *Ordnung der Macht* zu, denn auch die Macht-Haber verändern sich, was die Frage aufwirft, ob die Macht heute überhaupt noch ein „Zuhause“ hat oder ob auch sie global geworden ist? Schließlich untersuchen wir die neue *Qualität sozialer Ungleichheit*, die sich parallel zur und als Wesensmerkmal der Globalisierung herausbildet, und die sich auf internationaler, nationaler und regionaler Ebene verschärft.

Globalisierung: ein altbekanntes Phänomen

„Die Bourgeoisie hat durch ihre Exploitation des Weltmarkts die Produktion und Konsumtion aller Länder kosmopolitisch gestaltet. Sie hat zum großen Bedauern der Reaktionäre den nationalen Boden der Industrie unter den Füßen weggezogen.“ (Marx/Engels 1986 [1848]:49f)

Das Zitat stammt aus dem „Kommunistischen Manifest“, dessen erste Ausgabe 1848, also im Jahr der bürgerlichen Revolutionen, erschienen ist. Marx und Engels analysierten darin das Zusammenrücken des Globus in einer Klarheit, die heute zuweilen selbst in konservativen Kreisen Anerkennung findet. Dies verwundert insofern nicht, als Marx und

Engels treffend eine Entwicklungstendenz des Kapitalismus beschreiben, die nun allen offenbar wird: Die Tendenz, durch die zunehmende Vereinheitlichung der Kapitaleigentümerschaft einen alles integrierenden Weltmarkt zu schaffen.

Doch die Anfänge der Globalisierung gehen weit vor die Zeit von Marx und Engels zurück. 1492 gab es in Nürnberg den ersten Globus, und im selben Jahr brachen einige Länder des europäischen Kontinents auf, um die Welt zu erobern. Die zeitliche Parallelität von symbolischer und realer Weltbeherrschung ist kein Zufall, markiert die Wende vom 15. zum 16. Jahrhundert doch sowohl den Ursprung des modernen „globalen“ Denkens als auch den Beginn eines kapitalistischen Weltsystems. Mit der Verknüpfung zweier zuvor getrennter Systeme, nämlich einerseits dem des christlichen Mittelmeerraumes, das sein Zentrum in den norditalienischen Städten und im flandrisch-hanseatischen Handelsnetz hatte, und andererseits dem der atlantischen Inseln und der eroberten Gebiete der „neuen“ Welt, „entstand das, was man eine europäische Weltwirtschaft nennen kann. (...) Es ist ein *Weltsystem*, nicht weil es die ganze Welt umschließt, sondern weil es größer ist als jede juristisch definierte politische Einheit. Und es ist deshalb eine *Weltwirtschaft*, weil die Verbindung zwischen den Teilen des Systems vor allem eine ökonomische ist“ (Wallerstein 1984:27; kursiv im Original). Seit damals erweiterten die Zentren kapitalistischer Entwicklung ihre Einzugsgebiete sukzessive. Von Venedig, später dann Antwerpen, Genua, Amsterdam, London und zuletzt New York ausgehend, wurden Region um Region, Gesellschaft um Gesellschaft als Peripherie in die Weltwirtschaft integriert, so daß spätestens im 19. Jahrhundert nahezu der gesamte Globus in das Weltsystem eingebunden war (Wallerstein 1984:14; Braudel 1986b:29-33). Globalisierung, gedacht als unaufhörliche räumliche und soziale Expansion, stellt somit eine historische Konstante kapitalistischer Entwicklung dar. Sie ist aber auch eine seiner Voraussetzungen.

Globalisierung und Durchsetzung des Kapitalismus bedingen einander, denn: „Das Bedürfnis nach einem stets ausgedehnterem Absatz für ihre Produkte jagt die Bourgeoisie über die ganze Erdkugel. Überall muß sie sich einnisten, überall anbauen, überall Verbindungen herstellen“ (Marx/Engels 1986 [1848]:49f). Nach Rosa Luxemburg sind es aber nicht nur die Erschließung neuer Absatzmärkte für den ständig größer werdenden Ausstoß an Waren oder die Suche nach Rohstoffen, die den Kapitalismus zur Expansion treiben, sondern auch die für seine Reproduktion unerläßlichen Beziehungen mit dem nicht-kapitalistischen Milieu. In ihrer Analyse des Imperialismus, als der vor 100 Jahren dominanten spezifischen Form räumlicher Expansion, betont sie insbesondere die weltweite Ausbeutung von Arbeitskräften: „So wenig die kapitalistische Produktion sich auf die Naturschätze und Produktivkräfte der gemäßigten Zone beschränken kann, vielmehr zu ihrer Entfaltung der Verfügungsmöglichkeit über alle Erdstriche und Klimate bedarf, so wenig kann sie mit der Arbeitskraft der weißen Rasse allein auskommen. Das Kapital braucht zur Nutzbarmachung von Erdstrichen, in denen die weiße Rasse arbeitsunfähig ist, andere Rassen, es braucht überhaupt die unumschränkte Verfügungsmöglichkeit über alle Arbeitskräfte des Erdrunds, um mit ihnen alle Produktivkräfte der Erde (...) mobil zu machen.“ (Luxemburg 1979 [1923]:284)

Etwa zur gleichen Zeit wie Luxemburg wies der bürgerliche Ökonom Werner Sombart auf die qualitativ große Bedeutung des überseeischen Handels für die Entwicklung des Kapitalismus hin. Der Kolonialhandel stellte in der frühkapitalistischen Phase „die eigentliche ‚Reichtumsquelle‘ der großen Nationen“ (Sombart 1921:959) dar, und zwar vor allem wegen der dabei erhaltenen Edelmetalle. Ohne auswärtigen Handel gab es nach Sombart keinen Kapitalismus, denn der Kolonialhandel „versorgte (1.) die handeltreibenden Völker mit dem für die Entfaltung des Kapitalismus unentbehrlichen Bargeldmengen“, und er „diente (2.) dazu, die Überschüsse des eigenen Bodens den anderen Völkern mitzuteilen und dadurch als das große Schwungrad zu wirken, das das Getriebe der heimischen Volkswirtschaft in Bewegung setzte. Denn um jene Überschüsse, die die Form von gewerblichen Erzeugnissen annahmen, zu gewinnen, mußten die industriellen und die agrarischen Produktivkräfte des Landes entwickelt werden“ (Sombart 1921:1042).

Für Fernand Braudel beginnt die Geschichte der Weltwirtschaft bereits im 13. Jahrhundert und zwar mit Venedig, das im Zuge seiner Expansion in den adriatischen Raum alles dort Vorgefundene – Produktion und Handel, Wälder und Steine, Seefahrer und Kaufleute – „nach seinen eigenen Bedürfnissen um(modelte) und (...) es seiner Wirtschaft ein(gliederte). Ohne diesen Prozeß der Besitzergreifung wäre der Aufbau einer Weltwirtschaft undenkbar“ (Braudel 1986b:35). Die dominanten Städte haben im Laufe der Jahrhunderte gewechselt, und die von ihnen beherrschten Räume sind weiter geworden. Das Grundprinzip aber ist geblieben – „die expansive Wirtschaft, die Währungen und Handel durcheinanderrührt, (führt) eine gewisse Einheit herbei“ (Braudel 1986b:20). Diese Einheit, die aufgrund der Ausdehnung der kapitalistischen Wirtschaft entsteht, ist durch Ungleichheit geprägt, da die einverleibten Gebiete auf unterschiedlichen Stufen stehen. Nach Braudel ist der hierarchische Aufbau eine Entwicklungsregel der Weltwirtschaft, da sie ein „kleines Zentrum, daran angrenzend Regionen von ziemlich hohem Entwicklungsstand und schließlich ungeheuer weiträumige Randgebiete“ (Braudel 1986b:36) herausbildet, wobei die semiperipheren und peripheren Zonen stets auf das dominante Zentrum ausgerichtet sind.

Für die aktuelle Debatte können wir aus diesen Zitaten folgendes zusammenfassen. Erstens ist Globalisierung kein Phänomen des zu Ende gehenden 20. Jahrhunderts, sondern ein *Prozeß*, der vor mindestens 500 Jahren seinen

Anfang nahm. Die Tendenz zur Globalisierung wohnt dem Kapitalismus mit seiner Entwicklungsdynamik, einen Weltmarkt zu schaffen, ebenso inne wie dem modernen Denken, in dem die Idee der „Verwestlichung“ der Welt eine zentrale Rolle einnimmt. Aus einer solchen Perspektive kann dem heutigen inflationären (und damit sinnentleerten) Gebrauch des Begriffes „Globalisierung“ entgegengehalten werden, daß die (zunächst potentielle, dann tatsächliche) weltweite Expansion von Anfang an ein integraler Bestandteil der kapitalistischen Entwicklung war und insofern als historisch-struktureller Prozeß zu begreifen ist.

Zu unterstreichen ist zweitens, daß die Peripherien schon früh in das Weltsystem einbezogen waren (siehe dazu Becker und Nolte in diesem Band). Mehr noch: Für das Hinterland der europäischen Städte gilt ebenso wie für die Kolonien in der „neuen“ Welt, daß sie als *Peripherien* erst durch die Expansion des Kapitalismus geschaffen wurden. Peripherie ist in dem Sinne ein relationaler Begriff, der ohne sein Gegenstück – das Zentrum – nicht existiert. Er bezeichnet eine räumliche und soziale Hierarchisierung, da die verschiedenen Räume und Gesellschaften niemals gleichzeitig und gleichförmig in das Weltsystem integriert wurden. Die ständig neue Produktion von in Raum und Zeit ungleicher Entwicklung ist ebenso Voraussetzung der globalen Akkumulation wie die soziale Fragmentierung von Gesellschaften.

Wichtig ist jedoch, nicht in funktionalistische Erklärungsansätze zu verfallen. Das Weltsystem ist kein System, für dessen „Bedürfnisse“ jeweils durch Systemanpassung die funktionale „Befriedigung“ gefunden wird. Eine solche Perspektive würde einer Redeweise der „Sieger“ Vorschub leisten, wonach Globalisierung eine neue Systemlogik konstituiert: der anonyme Weltmarkt setzt alle ökonomischen und sozialen Einheiten unter Anpassungszwang. Eine derartige Unterstellung einer politisch ungesteuerten und unsteuerbaren Geo-Ökonomie fügt sich ein in politische, aber entpolitisierte Diskurse, die auf geo-strategischer Ebene bereits zuvor die „Neue Weltordnung“ proklamiert, geo-politisch das „Ende der Geschichte“ verkündet und auf geo-kultureller Ebene den „Kampf der Kulturen“ ausgerufen haben. Kapitalistische Expansion verläuft also nicht von selbst und auch nicht linear und ungebrochen. Der Prozeß der Durchkapitalisierung und der räumlichen Expansion entwickelt sich zyklisch und ist widersprüchlich, wie die folgende Analyse zeigen wird.

Die Krise der Weltwirtschaft

„Die gegenwärtige Krise des kapitalistischen Weltsystems ist so einschneidend, daß sie – und die Art und Weise ihrer eventuellen Überwindung – das Leben, ja buchstäblich das Überleben der Menschheit in einem Ausmaß bestimmt, wie keine vergleichbare Krise zuvor.“ (Fröbel/Heinrichs/Kreye 1986:21)

Ein politökonomischer Ansatz analysiert die wirtschaftliche Entwicklung zusammen mit der politischen. Im Rahmen der Regulationstheorie, einer aus Frankreich kommenden Strömung, wird behauptet, daß das Akkumulationsregime im 19. Jahrhundert extensiv war, d.h. das Wachstum basierte auf der sozialen und räumlichen Eingliederung ehemals nicht-kapitalistischer Arbeitskräfte und Räume in den Produktionsprozeß. Sowohl in Europa als auch an der Peripherie war das Entwicklungsregime weltwirtschaftsorientiert. Dann, nach dem Zweiten Weltkrieg, wurde ein binnenorientierter, nationalstaatlicher Entwicklungsweg durchgesetzt. Dieser war die Antwort auf das in der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre dokumentierte Scheitern des außenorientierten Regimes.

Das Nachkriegsmodell begründete ein internationales Akkumulationsregime insofern, als die weltweite Verallgemeinerung eine unerläßliche Voraussetzung für sein Funktionieren war. Gleichzeitig war das neue Akkumulationsregime intensiv, das heißt, es mußten Produktivitätsfortschritte erzielt werden, damit die Wirtschaft wachsen konnte. Damit wurde die im 19. Jahrhundert dominante räumliche Ausbreitung eingebremst; die Expansionslogik konzentrierte sich auf den nationalen Raum. Es kam zur „inneren Landnahme“, zur Eingliederung der Bauernschaft, der KleinhändlerInnen und des Kleingewerbes in den kapitalistischen Verwertungsprozeß. Politischer und wirtschaftlicher Raum fielen damit weitgehend zusammen (vgl. den Beitrag von Becker in diesem Band). Die Basis für die Ausdehnung der inneren Märkte der Industrieländer bildete die Erhöhung und Verstetigung der Lohneinkommen einerseits, die durch sozialpartnerschaftliche Regulierungen und keynesianische Wohlfahrtspolitik erzielte Neuregelung des Verhältnisses von Kapital und Arbeit andererseits. Der wirtschaftliche wie soziale Erfolg des Fordismus basierte im wesentlichen auf der Möglichkeit, über konstant hohe Produktivitätsgewinne ein Gleichgewicht zwischen profitablen Wachstum (für die Unternehmungen) und steigendem Wohlstand (für die Arbeitenden) zu schaffen (vgl. Hirsch/Roth 1986:46-77; Lipietz 1997; Initiativegruppe Regulationstheorie 1997).

An der Peripherie setzte sich die sogenannte Importsubstitutionspolitik als eine binnenorientierte Entwicklungsweise durch. Durch die protektionistische Abschottung der Märkte versuchten fast alle Länder der Peripherie, eine nachholende Industrialisierung in Gang zu setzen. Im Falle einiger größeren Staaten – vor allem Brasilien, aber auch Südafrika, Türkei und Mexiko (vgl. Feldbauer/Gächter/Hardach/Novy 1995) – kann zu Recht

von einem peripheren Fordismus gesprochen werden. Eine Schlüsselrolle nahm hierbei ein relativ starker Nationalstaat ein, der innerstaatlich die Macht konzentrierte und so zum wichtigsten Agenten ökonomischer Entwicklung wurde. Auf globaler Ebene wurde das System durch die Vorrangstellung der USA und das Abkommen von Bretton-Woods abgesichert. Letzteres machte den US-Dollar durch dessen Kopplung an das Gold zur Leitwährung der Weltwirtschaft. Es waren dies „goldene Jahrzehnte“ für die Weltwirtschaft, was sich in hohen Wachstumsraten, großen Produktivitätsfortschritten und dem Aufstieg zum Status der Mittelschicht für eine nicht unerhebliche Bevölkerungsgruppe im Zentrum und an der Peripherie äußerte.

Ende der 1960er, Anfang der 1970er Jahre begannen in den Industriestaaten die Profitraten zu fallen. Das Wirtschaftswachstum schwächte sich in den OECD-Ländern ab, die Produktivitätssteigerungen verlangsamten sich und die Arbeitslosigkeit stieg von knapp 10 Millionen im Jahr 1970 auf 35 Millionen Mitte der 1990er Jahre. Der Anteil der Löhne am Volkseinkommen sank, wobei in den europäischen OECD-Staaten die Reallohngehwinne deutlich geringer ausfielen als in den vorangegangenen Jahren und in den USA die Arbeitenden sogar Reallohnverluste hinnehmen mußten (OECD 1994). Damit geriet der Fordismus als Regulationsweise zum Ausgleich der ökonomischen Widersprüche in eine Krise (zum folgenden siehe z.B. Amin/Arrighi/Frank/Wallerstein 1986; Fröbel/Heinrichs/Kreye 1986:21-106; Hirsch/Roth 1986:78-103). Erstens war die auf der Basis tayloristischer Arbeitsorganisation funktionierende Industrie an die Grenzen ihrer Produktivitätsreserven gestoßen. Damit waren sowohl der wirtschaftliche als auch der sozialpolitische Erfolg des Nachkriegsmodells in Frage gestellt. Mit sinkenden Produktivitätszuwachsen nahm die organische Zusammensetzung des Kapitals zu und die Profitrate ab, wodurch das in die Industrie investierte Kapital mit Verwertungsschwierigkeiten konfrontiert wurde. Es kam zu einer Profitkrise. Damit wurden Löhne immer weniger in ihrer Bedeutung für die Nachfrage angesehen und immer mehr als Kosten wahrgenommen. Die relativ hohen Löhne, die während des Fordismus erforderlich waren, um Massenkauflkraft zu erzeugen, verstärkten in einer Zeit langsamer wachsender Gewinne den Druck auf die Profitrate weiter. In anderen Worten: Das Dilemma, daß die gesamtwirtschaftliche Lohnquote „weder zu hoch noch zu niedrig“ sein sollte, wie Giovanni Arrighi es ausdrückte (zitiert in: Fröbel/Heinrichs/Kreye 1981:11), konnte nicht mehr durch Produktivitätssteigerungen vertuscht werden.

Diese endogene Krise des Kapitalismus wurde im Bereich der Produktion durch das Auftreten neuer, vor allem ost- und südostasiatischer Anbieter industrieller Waren am Weltmarkt verschärft (vgl. Altenburg in diesem Band). Die Zunahme der Konkurrenz auf und um nationale(n) wie internationale(n) Märkte(n) stellt ein wichtiges Element der Eskalierung der Krise dar, weil sie den Druck auf Profite und in der Folge auf die Löhne verstärkte. Allerdings: Das Erstarken ost- und südostasiatischer Industrieländer hängt eng mit der Formierung einer neuen internationalen Arbeitsteilung (Fröbel/Heinrichs/Kreye 1986) zusammen. So gesehen ist der zunehmende Wettbewerb, wie weiter unten gezeigt werden wird, seinerseits schon Ergebnis der Strategien des Kapitals, die Profitkrise des Fordismus zu lösen.

Darüber hinaus kam die Konsumnorm, die auf standardisierter Befriedigung von Massenbedürfnissen basierte, an ihre Grenzen. Diese Grenze war nicht „natürlich“, denn als Nachfrage zählt im Kapitalismus nur kaufkräftige Nachfrage, weshalb eine geänderte Einkommensverteilung auch die Grenzen der Märkte verschiebt. Letzteres wäre vor allem an der Peripherie die sinnvolle Lösung der Krise, wo die Marktsättigung in der Regel mit einer großen Zahl Hungernder Hand in Hand geht. Die konventionelle, keynesianische Lösung von Nachfragekrisen wäre die Ankurbelung der Nachfrage durch mehr Sozialausgaben und die Anhebung der Löhne gewesen. Beides wurde aber aufgrund der sich internationalisierenden Konkurrenz zunehmend als problematisch angesehen, da dies unternehmensintern als Kosten und damit gewinnmindernd zu Buche geschlagen hätte.

Die Folge der in den 1970er Jahren einsetzenden Überakkumulationskrise (Frank 1986:83; Initiativegruppe Regulationstheorie 1997:16) war, daß Kapitaleigner und -verwalter produktive Investitionen zurückhielten und statt dessen ihr Kapital in die unterschiedlichsten Finanzaktivitäten investierten (die sie bzw. diesbezügliche Spezialisten oftmals erst erfinden mußten). Das Geschäft mit dem Geld versprach raschere und höhere Gewinne, weil Geld schneller zu mehr Geld werden kann als Waren, da diese einen mühsamen Produktionsprozeß durchlaufen müssen und auch mit stofflichen Beschränkungen konfrontiert sind. Die Verringerung der Umlaufzeit des Kapitals ist mit Geld leichter herstellbar; Geld ist in diesem Sinne die ideale Form des Kapitals. In anderen Worten: Durch die Kombination aus überschüssigem Kapital, technologischen Innovationen und wirtschaftspolitischen Liberalisierungen wurde das internationale Finanzkapital gestärkt, das seit der Weltwirtschaftskrise 1930 delegitimiert war. Die Möglichkeit, zinstragendes Kapital außerhalb der engen nationalen Regulierungen mit ihren Kreditvolumens- und Zinssatzbeschränkungen zu vergeben, schufen ein neues Verwertungsfeld. Die Zahl der finanziellen Instrumente vervielfachte sich, neue Akteure (institutionelle Anleger, Fonds und Konzerne) und neue vermarktete Produkte traten auf: finanzielle Vermögenswerte und Schulden wurden in handelbare Instrumente transformiert, Währungen und Immobilien wie Waren gehandelt.

Der neue Wert des Geldes

„Das Geld ist eine Waffe, die den Gegner verwirrt.“ (Pereira 1998:142)

Das Wachstum des monetären Weltmarktes und die geringe Umschlagszeit auf den Finanzmärkten gelten als entscheidende Charakterzüge der Weltwirtschaft der letzten 20 Jahre. Das boomende und jede Grenze überschreitende Geschäft mit Devisen, Aktien, Anleihen, Schuldverschreibungen usw. ist zum Inbegriff der Globalisierung geworden. Dabei sind die wirtschaftlichen Aktivitäten, die mit dem starken Wachstum dieser Sphäre in der Weltwirtschaft zusammenhängen, wesentlich schwerer zu fassen als die materielle Produktion. Dem Geld kommt insofern in der Orientierungslosigkeit, zu der die gegenwärtigen Veränderungen führen, eine Schlüsselrolle zu.

Geldgeschäfte gehören von Anbeginn an zur Geschichte des Kapitalismus, und so ist auch ihre (potentiell) weltweite Wirkungsmacht nichts grundsätzlich Neues: „Sehr früh schon beginnt der Kapitalismus oder richtiger das Geld (...) über die Mauern der Stadt hinaus ins Landleben einzudringen“ (Braudel 1986a:268). Es muß jedoch zwischen verschiedenen Funktionen von Geld unterschieden werden: Es dient als Recheneinheit, als Tauschmittel und zur Wertaufbewahrung. Als Anlagemittel, aber auch als Zahlungsmittel in Form des Kredites, hat Geld einen Preis, und das ist der Zins. Erst zinstragendes Geld erscheint als „reine Form“ von Kapital. Statt mühsam einen Produktionsprozeß zu durchlaufen und anschließend dem Risiko ausgesetzt zu sein, die produzierten Waren nicht absetzen zu können, weist das zinstragende Kapital dem Kapital direkt eine wertschöpfende Eigenschaft zu. „Das Geld als solches ist bereits potentiell sich verwertender Wert und wird als solcher verliehen, was die Form des Verkaufens für diese eigentümliche Ware ist. Es wird ganz so Eigenschaft des Geldes, Wert zu schaffen, Zins abzuwerfen, wie die eines Birnbaums, Birnen zu tragen“ (Marx 1984 [1894]:405). Die ökonomische Sphäre, in der aus Geld durch Zinszahlung *mehr* Geld wird, ist daher nicht mehr Teil der monetären Sphäre. Es handelt sich um fiktives Kapital, es ist Finanzkapital (Marx 1984 [1894]:Abschnitt V).

Um seine Funktion als Tauschmedium zu gewährleisten, muß Geld stabil sein. Im 19. Jahrhundert sicherte der Goldstandard die weltwirtschaftlichen Transaktionen ab, nach dem Zweiten Weltkrieg übernahm der US-Dollar als Weltgeld diese Rolle im Rahmen des Bretton-Woods-Systems. Dieses System wurde jedoch in den in den 1960er Jahren unterminiert. Der Aufholprozeß der westeuropäischen Länder und Japans bedrohte die materielle Basis der US-Hegemonie und die weltweite Expansion des US-Kapitals (und also des US-Dollars). Jahrzehntlang hatten sich in den USA Leistungsbilanzüberschüsse und Kapitalexport mehr oder weniger die Waage gehalten. Da aber über US-amerikanische Direktinvestitionen (vor allem in OECD-Europa) und über zunehmende US-Importe aus anderen Industriestaaten immer mehr Dollar ins Ausland flossen, verschlechterte sich die Handelsbilanz der USA, was zu Zahlungsbilanzdefiziten führte. Das Zahlungsbilanzdefizit wurde über die Notenpresse, also das Drucken neuer Dollar, finanziert, was wiederum bedingte, daß bereits Mitte der 1960er Jahre die Goldkonvertibilität des Dollars faktisch nicht mehr gegeben war. Als die Nixon-Regierung 1971 die Goldfundierung der Weltwährung formell aufgab, bedeutete dies das Ende des Bretton-Woods-Systems – die fixen Wechselkurse wurden aufgehoben, der Dollar war also formal nicht länger die internationale Leitwährung. (Er blieb jedoch informell die wichtigste internationale Reservewährung.) Die einsetzende weltweite Deregulierung der Währungs- und Finanzmärkte beförderte ein System, das im Vergleich zum Bretton-Woods-System stärker dezentralisiert und mehr durch den Markt (denn durch eine politische Supermacht wie die USA) kontrolliert war. Die finanziellen Bedingungen des Kapitalismus sind damit sehr viel schwankender und instabiler geworden (Harvey 1997:37). Gekommen ist es zur Liberalisierung der Finanzwelt vor allem dadurch, daß Banken und Großinvestoren danach trachteten, den strengen Regulierungen der Finanzmärkte in den USA auszuweichen. Bis in die 1960er Jahre wachte die US-Notenbank nämlich gemäß der monetaristischen Theorie darüber, daß die Banken ihre Mindestreserven aufrechterhielten und ihr Kreditvolumen nicht zu stark von ihrer monetären Basis entkoppelten. Letzteres bedeutet nämlich – durch die damit entstehende Erhöhung der Geldmenge – eine massive Inflationsgefahr. Die Unternehmungen begannen aber, diese Bestimmungen auf verschiedenste Weisen zu untergraben. Da das Kapital in den USA nicht gewinnbringend genug investiert werden konnte, wurde die Chance gesucht, es mobiler zu machen. So wurde in den 1960er Jahren der Eurodollarmarkt geschaffen, ein privater, florierender Markt für die Veranlagung überschüssigen Leihkapitals. Anfang der 1970er Jahre dehnte sich dieser deregulierte Finanzmarkt geographisch auf eine Reihe von ‚offshore‘-Zentren in der Karibik, in Lateinamerika, im Nahen Osten sowie in Südostasien aus, die durch Steuer-, Bank- und Devisengesetze das internationale Bankgeschäft begünstigten (Hwaletz 1990:101-113).

Ab Mitte der 1970er Jahre zogen die Zentren das Finanzgeschäft jedoch wieder an sich. Der Deregulierung an der New Yorker Börse im Jahr 1975 folgten alle anderen wichtigen Finanzplätze: In London, Tokio, Toronto, Zürich, Frankfurt usw. wurden nationale Kapitalverkehrsbeschränkungen und Regulierungen aufgegeben und die

Finanzgeschäfte liberalisiert. Die neuen technologischen Kommunikationssysteme, die Marktinformationen und Wertpapiere weltweit und sofort erhältlich machten, ermöglichten erstmals einen 24-Stunden-Handel in den unterschiedlichen Zeitzonen. Kurzum: Das Vorhandensein von überschüssigen US-Dollar, die in der Industrie nicht mehr gewinnbringend (genug) angelegt werden konnten, die Deregulierung der Finanzmärkte und die technologischen Innovationen führten dazu, daß Devisen- und Zinsgeschäfte (*Arbitrage*) sowie kurz- und langfristige Finanztransaktionen im Durchschnitt sehr viel schneller wuchsen als der Umfang des Welthandels oder als die nationalen Sozialprodukte. Diese als „Finanziarisierung“ bezeichnete Entwicklung kann als Kernmerkmal der Globalisierung gelten (Braga 1998).

Der Wertverfall des Dollars wurde zu Beginn der 1980er Jahre durch eine Erhöhung des Zinsniveaus, also durch Schaffung günstiger Bedingungen für die Anlage von Geldkapital in den USA, aufgefangen. Der darauf folgende Anstieg des Wechselkurses hatte unmittelbare und katastrophale Auswirkungen auf die verschuldeten Länder Osteuropas und der Dritten Welt. Die meisten peripheren Ökonomien, die sich in den 1970er Jahren mit günstigen Krediten verschuldeten und dadurch verwundbar gemacht hatten, sahen sich über Nacht mit einem starken Dollar und hohen Zinsen konfrontiert. Die realen Zinssätze in US-Dollar explodierten von $-6,5\%$ (1971/80) auf $+14,5\%$ (1981/85) (Schulmeister 1994:13), die Schuldenkrise war ausgebrochen.

Durch den Schuldendienst sind die Länder der Peripherien in die Globalisierung der Finanzmärkte eingebunden. Obwohl die Daten stark variieren, herrscht Einigkeit darüber, daß trotz beträchtlicher Zahlungen an Zinsen und Tilgungen der Schuldenberg seit dem Ausbruch der Schuldenkrise 1981/82 weiter gewachsen ist. 1996 hatten die Entwicklungsländer laut Weltbank Schulden in der Höhe von 2.177 Mrd. US-Dollar akkumuliert (1980:616 Mrd. US-Dollar), was etwa einem Drittel ihres Bruttosozialprodukts entspricht (The Economist, 26. 4. 1997). Seitdem wurden in Lateinamerika und Afrika zahlreiche orthodoxe Strukturanpassungsprogramme durchgeführt. Mit oder ohne Abstimmung mit dem Internationalen Währungsfonds sollten eine restriktive Sparpolitik, Lohn- und Preisstopps und Kürzungen im Sozialbereich das Wirtschaftswachstum ankurbeln, um die Kreditrückzahlungen zu gewährleisten (vgl. den Beitrag von Raffer in diesem Band).

Die „Erfolgsbedingungen“ neoliberaler Politik – eine ausgeglichene Zahlungsbilanz, eine antiinflationäre Politik und die Orientierung auf Geldwertstabilität zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit – liegen gerade im Abwürgen jeglicher staatlicher Sozialpolitik. Dies läßt sich nicht nur in Lateinamerika zeigen, wo der Sieg des Neoliberalismus flächendeckend ist. Dabei handelt es sich bei den Stabilitätsprogrammen – ob in Ländern der „Dritten Welt“ oder in den Zentren – um eine Quadratur des Kreises, die kaum Gegenstand ernsthafter Reflexion ist. Das Problem liegt darin, daß Wirtschaftswachstum in offenen Ökonomien zu verstärkten Importen führt, was die Leistungsbilanz verschlechtert; geringes Wirtschaftswachstum wiederum dämpft die Steuereinnahmen, was das Budgetdefizit erhöht (Pereira 1998:149).

In diesem Widerspruch liegt der Kern der von Pereira (1998) angesprochenen Verwirrung, die das Geld stiftet: Die Stabilitätsprogramme gehen davon aus, daß die hohe Staatsverschuldung die Ursache von Instabilität ist. In Wahrheit ist es jedoch umgekehrt, die Staatsverschuldung ist eine Folge der Hochzinspolitik. Damit ist ein Teufelskreis in Gang gesetzt, der Einschnitte zulasten der Bevölkerungsmehrheit und zugunsten des Kapitals erfordert. Der staatliche Schuldendienst, nicht zuletzt derjenige der USA, finanziert zu einem guten Teil die Renten des Finanzkapitals. Fast in allen Ländern der Peripherie, seit kurzem bildet hier auch Südostasien keine Ausnahme, gilt nämlich: trotz der sogenannten Stabilitätspolitik destabilisiert sich der Kernbereich der Ökonomie. Das Haushaltsdefizit ist überall, das Leistungsbilanzdefizit in den meisten Staaten aufgrund des hohen Zinsniveaus stark negativ. Erfreulich ist, daß sich auch innerhalb der Weltbank die Stimmen mehren, die den Verdacht hegen, die Stabilitätspolitik selbst seien eine Hauptursache der globalen Instabilität.

Das Wachstum des kurzfristig angelegten und auch kurzfristig abziehbaren Geldes (Portfolioinvestitionen) spiegelt die hohe Präferenz der AnlegerInnen für Liquidität wider (Beluzzo 1998:188). Da die weltwirtschaftliche Lage aus der Sicht der AnlegerInnen unsicher ist, will sich niemand längerfristig binden. Das kurzfristige Finanzkapital repräsentiert eine Form von Rentenkapitalismus: Es erwartet hohe Renditen ohne Rücksicht auf die tatsächlichen kaufmännischen und produktionsbezogenen Aktivitäten von Unternehmen und Staaten. Dieser Bereich saugt Unternehmensgewinne und Staatseinnahmen an und kassiert einen Teil der gesellschaftlich produzierten Wertschöpfung als Rente. Chesnais (1998:III) spricht in diesem Zusammenhang von einem Rückfall in eine vorfordistische Phase der Dominanz von Renteninteressen. Bestimmte nationale Interessen, Rentiers und Finanzkapital, nutzten die geänderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, um in ihren nationalen Ökonomien ihre – mit den globalen Finanzinteressen weitgehend deckungsgleichen – Interessen durchzusetzen. Tatsächlich nimmt das Finanzkapital in den meisten Staaten der Peripherie die Vormachtstellung ein. Dies sieht man deutlich an der geänderten Rolle der Zentralbanken. Während die Aufgabe der Zentralbanken vormals darin bestand – und in Lehrbüchern ist dies immer noch nachzulesen –, mittels Zinspolitik eine optimale Mischung aus Wirtschaftswachstum und Preisstabilität zu gewährleisten, ist ihre Rolle heute weitgehend darauf beschränkt, den in ihrem territorialen

Einflußbereich befindlichen privaten Reichtum abzusichern, d.h. vor Wertverlust (vor allem durch Abwertungen) zu schützen, bzw. diesen Reichtum – vor allem durch hohe Zinsen – zu vermehren (Fiori 1998:143).

Um mobiles Kapital anzuziehen bzw. seine Abwanderung zu verhindern, bieten viele Staaten der Peripherie hohe Zinsen und stabile Wechselkurse. Dies ist der Kern der von den meisten Staaten verfolgten „Stabilitätspolitik“. Ein Beispiel: Im August 1998 betragen die Zinsen für kurzfristige Anleihen in Brasilien 20% – an sich schon sehr viel. Als im September jedoch die weltweite Instabilität und Krise der Finanzmärkte auf Lateinamerika übergriff, erhöhte Brasilien über Nacht seine Zinsen auf rund 50%, um die Flucht des Dollars aus dem Land zu verhindern. Eine solche Zinserhöhung frißt natürlich an den Währungsreserven der Zentralbank und erfordert deshalb, daß diese hohe Rücklagen gebildet hat. Konnte die brasilianische Zentralbank 1971 erst auf US\$ 1,7 Mrd. an Reserven zurückgreifen, betragen sie im Sommer 1998 rund US\$ 70 Mrd. (Novy 1998). Doch diese Mittel zur Erhöhung der Währungsreserven fehlen anderwärts. Währungsreserven, früher in Gold und heute großteils in Dollar, sind nämlich weit geringer verzinst als der jeweils übliche interne Zinssatz, der in den einzelnen Ländern gezahlt wird. Sie stellen damit einen beachtlichen Beitrag dar, den jedes Land für das Funktionieren der Weltwirtschaft leistet. Bei Währungsspekulationen können selbst große Reserven schnell verbraucht sein, was immer die direkteste Form der Subventionierung des Finanzsektors darstellt.

Die Hochzinspolitik trifft vor allem den Staat. Konnte er bis Ende der 1970er Jahre relativ autonom nationales Geld für nationale Entwicklungsanstrengungen einsetzen, so baut die Politik gegenwärtig in vielen der sogenannten „emerging markets“ auf dem „Währungsanker“, d.h. der weitgehenden Kopplung der Landeswährung an den US-Dollar, auf. Der „Währungsanker“ gewährleistet durch die Kombination aus Währungsstabilität und hohen Zinsen den AnlegerInnen eine hohe Rendite. Die Hochzinspolitik vermehrt das kurzfristige Kapital, ohne es aber an ein Land binden zu können. Über Nacht verläßt dieses – oftmals auch von Einheimischen gehaltene – Kapital das Land, wie etwa bei der mexikanischen Peso-Krise 1994/95 (Chesnais 1998:III). Zudem soll der „Währungsanker“ das niedrige Preisniveau sichern (da die relativ billigen Importe die Preise drücken) und die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen (da die Exporte verteuert werden). Ersteres gelingt oft, zweiteres selten. Außerdem ruinieren die hohen Zinsen den Staatshaushalt. Der „Währungsanker“, der die „emerging markets“ in den Stürmen der Weltwirtschaft stabil halten sollte, beginnt, das „Schiff“ nach unten zu ziehen, ja es droht sogar unterzugehen.

Der Wert des US-Dollar, bis heute das einzig anerkannte Weltgeld und damit zwangsläufig Reservewährung aller Länder, und der US-Zinssatz schwanken in der Regel in die gleiche Richtung. Für die anderen Länder ist der externe Schock, der durch Ungleichgewichte in den einzelnen Unterbilanzen der Zahlungsbilanz (Handels-, Dienstleistungs- und Kapitalbilanz) von „außen“ hervorgerufen wird, damit jeweils doppelt. Dieses Phänomen wurde lange nicht in seiner ganzen Tragweite erkannt. Erkannt wurde der Umstand, daß die Außenverschuldung explodierte, und daß dies eine wesentliche Krisenursache war. Unterschätzt wurde die dauerhafte interne Machtverschiebung vom Industrie- zum Finanzkapital.

Die öffentliche Verschuldung dient den Finanzmärkten, denn durch den Schuldendienst werden finanzielle Mittel in die Finanzmärkte gepumpt (Altwater/Mahnkopf 1996:165-196). Der Schuldendienst macht auch sichtbar, daß Geldvermögen und sein Pendant Geldschulden zwar partiell von der realen Ökonomie entkoppelt sein mögen, aber ganz real auf diese zurückwirken. Die Verschuldung und die Pflicht, Zinsen zu bezahlen, erzwingen die Anpassung von Wirtschaft und Gesellschaft an die Erfordernisse der Finanzakkumulation. Einer der Eckpfeiler des Fordismus war, daß sich mit einem zunehmend interventionistischen Staat ein „öffentlicher Fonds“ bildete, mit dem einerseits wohlfahrtsstaatliche Programme finanziert wurden, mit dem aber andererseits die Profitabilität des privaten Kapitalverwertungsprozesses gestützt wurde: via Schulen, Gesundheitssystem, Forschung, öffentliche Infrastruktur usw. (Oliveira 1996:86).

Dieser „öffentliche Fonds“ wurde zunehmend von den privaten Kapitalien als fixer Bestandteil ihrer Kostenrechnung wahrgenommen. Aber auch der Finanzmarkt braucht den verschuldeten Staat, um seine Rente realisieren zu können. Der einzelne „undisziplinierte“ Staat, der sich nicht an die Vorgaben eines ausgeglichenen Staatshaushaltes hält, ist für bestimmte Anlageformen ein unsicheres Terrain, die Gesamtheit durch überhöhte Zinsen massiv verschuldeter Staaten ist jedoch für das Finanzkapital essentiell: Der „öffentliche Fonds“ wird als Schuldendienst den Rentiers zur Verfügung gestellt. Besonders gut läßt sich das wiederum am Beispiel Brasiliens zeigen. Trotz der wiederholten Betonung, daß das Budgetdefizit die Wurzel allen Übels ist, erhöhte sich das brasilianische Budgetdefizit stetig. 1998 sind Zahlungen in der Höhe von ca. US\$ 51 Mrd. als Schuldendienst für die Binnenschuld und für die Außenschuld etwa US\$ 13 Mrd., in Summe also ca. US\$ 64 Mrd. vorgesehen. Im Vergleich dazu betragen die Personalkosten des Bundes rund US\$ 42 Mrd. Im August 1998 stellte die Zentralbank kurzfristig die Veröffentlichung der Budgetzahlen ein; das Defizit dürfte 7% des BIP überschreiten (Novy 1998)!

Das Finanzkapital bezieht sich nur indirekt auf die Realwirtschaft. Diese partielle Entkoppelung der Finanzsphäre, die deregulierten Bedingungen und die scharfe Konkurrenz haben eine Form der Verwertung geschaffen, die ein hohes Maß an spekulativen Momenten in sich birgt. Der reine Verwertungsprozeß zinstragenden

Kapitals tendiert zu instabilen Formen und ist krisenanfällig, weil sich das Finanzkapital auf Dauer seiner Realisierung nicht entziehen kann. Eine Realisierungskrise – die Umwandlung von einem „fiktiven“ in einen „realen“ Wert – ist daher ständig latent, und wird, wie die periodisch stattfindenden Börsencrashes zeigen, immer wieder manifest. Die Überbewertung von fiktivem Kapital führt zu einer „Inflation der Aktiva“.

Fiktives Kapital ist überbewertet und unsicher, weil es zu viele Besicherungen, zu viele Finanzinstrumente gibt. Dies ist analog zur überschüssigen Geldmenge, die Inflation hervorruft. Wenn diese Besicherungen gleichzeitig realisiert werden, würde sich zeigen, daß alle diese fiktiven Werte massiv überbewertet sind. Um aber eben dieser Realisierungskrise zu entkommen, ohne die ungerechte Einkommensverteilung, die für die Erschöpfung der Massenmärkte verantwortlich ist, anzutasten, wird versucht, immer neue Bereiche einer Kapitalisierung zu unterwerfen. Immer noch bietet die Natur, wie Altwater am Beispiel des Amazonas aufgezeigt hat (Altwater 1987), Möglichkeiten der Inwertsetzung für Kapital, aber auch die Bio- und Gentechnologie versucht, den menschlichen Körper zu „kapitalisieren“.

Die neue Geographie der Produktion

„The global economy is not a planetary event, globalization is not an oil slick that just spreads. There is a specific geography; the global materializes in places.“ (Sassen [zitiert in Parnreiter 1995])

Die Krise des Fordismus war, wie dargestellt, hauptsächlich eine Krise der Profite. Als Antwort auf die Verwertungsschwierigkeiten in der Industrie begannen Unternehmen in den späten 1960er Jahren nach neuen Wegen Ausschau zu halten, um die Rentabilität zu erhöhen. Dabei sind drei große Strategien zu beobachten: die Intensivierung der konventionellen Rationalisierungsbemühungen durch Erhöhung der Produktivität und Senkung der Lohnkosten; die Auslagerung von Produktionen und die verstärkte Nutzung des endogenen Potentials von Regionen.

Produktionsverlagerungen, die durch die Verbesserung der Transport-, Informations- und Kommunikationstechnologien im großen Stil technisch möglich und profitabel geworden sind, führten zur Entstehung einer „Neuen Internationalen Arbeitsteilung“ (Fröbel/Heinrichs/Kreye 1977). In bestimmten Branchen wurde die industrielle Produktion in Teilprozesse zerlegt und weltweit verschiedenen Standorten zugewiesen. Bei diesem Umstrukturierungsprozeß spielten transnational agierende Konzerne, unterstützt von Internationalen Organisationen und Staaten, welche solche Industrien anziehen wollten, eine treibende Rolle. Ein typisches Beispiel ist die exportorientierte Industrialisierungsstrategie Mexikos. Um nach dem Bankrott von 1982 dem Schuldendienst nachkommen zu können, forcierte die Regierung die sogenannten Maquiladoras, exportorientierte Industrien an der Grenze zu den USA. Diese wurden zwar schon in den 1960er Jahren geschaffen, doch ihr wahrer Boom setzte in den 1980ern ein, als die Devisenerwirtschaftung unumgänglich geworden war. Die jährliche Wertschöpfung und die Beschäftigung verzehnfachten sich seit 1980 (letztere auf eine fast eine Million ArbeiterInnen), die Exporte verzehnfachten sich. Da die Maquiladoras aber halbfertige Vorprodukte unter begünstigten Zolltarifen einführen, um sie mit billiger mexikanischer Arbeitskraft zu veredeln und dann zu reexportieren, verzehnfachten sich auch die Importe. Eine Folge ist, daß die nationale Wertschöpfung der Maquiladoras sehr gering ausfällt. Liegt sie im Landesschnitt bei 43%, so macht sie in den Grenzregionen nur die Hälfte aus (de Mateo 1998:19f; Medeiros 1998:335).

Ein weiterer Schritt in der räumlichen Expansionsdynamik im Produktionsbereich war der Übergang von der weltweiten Streuung der arbeitsintensiven Endmontage zum Aufbau transnational integrierter Produktionsprozesse. Die Aktivitäten der großen Konzerne sind *transnational*, d.h. daß sie ihre wirtschaftlichen Aktivitäten weltweit verteilen und so nationalstaatliche Regulierungen zu ihrem Vorteil ausnützen können. Neu ist dabei, daß Konzerne ihren *gesamten* Produktions- und Vermarktungsprozeß weltweit streuen, daß der ganze Wertschöpfungsprozeß räumlich neu gegliedert wird. Die Zuweisung von wirtschaftlichen Aktivitäten an bestimmte Standorte erfolgt aber nicht willkürlich. Sie ist durch die jahrhundertealte Hierarchie von Zentrum und Peripherie bestimmt, wobei Forschungs- und Kontrolleinrichtungen sich weiterhin in den Heimatländern multinationaler Konzerne konzentrieren. Die so entstehenden Unternehmensnetze können verschiedene Formen annehmen, die von der traditionellen Lohnfertigung in Niedriglohngeländen über das Verschmelzen von zwei Unternehmen bis hin zu strategischen Allianzen zwischen transnationalen Konzernen reichen. Als Ergebnis dieser Prozesse stecken in vielen Produkten heute Wissen, Arbeit und materielle Komponenten aus verschiedenen Ländern, weshalb solche Güter gewissermaßen nicht mehr deutschen, US-amerikanischen oder britischen Ursprungs sind, sondern „Weltgüter“ (Narr/Schubert 1994:60; Altwater/Mahnkopf 1996:246).

Unmittelbare Ursache und Ausdruck dieser Entwicklungen sind der Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen und die Zunahme des Welthandels (siehe Küblböck in diesem Band). Die Direktinvestitionen

stellen zu einem Gutteil keine Neuinvestitionen dar, sondern es handelt sich um den Erwerb von Firmen durch andere, zumeist größere, weshalb sich die Eigentumskonzentration und auch die Kapitalverflechtung erhöhen. Allerdings sind es nicht so sehr das quantitative Wachstum des Welthandels und der Direktinvestitionen, die die Globalisierung der Wirtschaft charakterisieren, denn die aktuellen Daten entsprechen, wie die Kritik (siehe z.B. Burchardt 1996:743f) richtigerweise einwendet, in etwa dem Niveau der weltwirtschaftlichen Integration vor 1914.

Bedeutsamer sind hingegen die strukturellen Veränderungen des Welthandels. Erstens wird sein größter Teil mittlerweile branchenintern abgewickelt. In den USA hat dieser Bereich zwischen 1970 und 1991 von 49 auf 66% zugenommen, in Japan von 30 auf 35%, in Deutschland von 59 auf 80%. Zweitens: Fast die Hälfte des Welthandels ist sogenannter „intra-firm“ Handel, d.h. er wird innerhalb der Strukturen der Konzerne, und nicht zwischen Konzernen realisiert (Altvater/Mahnkopf 1996:247; Martin/Schumann 1997:157). Demonstriert der hohe Anteil des brancheninternen Handels die Spezialisierung von Standorten auf einzelne Komponenten innerhalb bestimmter Produktionssparten, so veranschaulicht das Ausmaß des konzerninternen Handels die funktionalen Standortdifferenzierungen von Unternehmen. Um es auf den Punkt zu bringen: Im Zeitalter der Globalisierung bedeutet Welthandel erstens, daß nicht mehr, wie noch bei David Ricardo, Wein und Tuch gehandelt werden, sondern Autoteile, x' und Autoteile, y' , oder Finanzdienstleistung, x' und Rechtsdienst, y' . Zweitens entspinnt sich der Welthandel immer weniger zwischen Staaten (also beispielsweise zwischen England und Portugal wie bei Ricardo, oder aktueller zwischen Deutschland und China), sondern immer mehr zwischen den Niederlassungen ein und desselben transnationalen Konzerns, die allerdings in verschiedenen Ländern liegen (können).

Eine andere Strategie, die Produktion neu zu organisieren, ist es, lokale Entwicklungspotentiale stärker zu nützen. Piore und Sabel (1984) stellten fest, daß es territorial verankerte und flexibel spezialisierte Produktionsformen gibt, die gegenüber konventionellen großen Betrieben Vorteile aufweisen. Beispielsweise bildeten sich in Oberitalien sogenannte „Industrial Districts“, räumlich konzentrierte Industriebezirke, die auf Heimarbeit und oft informellen Klein- und Mittelbetrieben basieren, welche durch starke soziale Netze zusammengehalten werden (Schmitz/Musyck 1993). Es ist dies die Strategie, mit der die noch nicht genutzten sozialen Räume – wie auf Vertrauen aufbauende lokale Netzwerke – in schon durchkapitalisierten geographischen Räumen inwertgesetzt werden.

Orte gewinnen in diesen Strategien eine neue Bedeutung. Denn der Raum wird im Zuge der Globalisierung keineswegs überflüssig gemacht: transnationale Produktionsnetzwerke, Finanzmärkte und selbst der Cyberspace existieren nicht im Vakuum. Die „luftige Globalisierung“ (Altvater/Mahnkopf 1996:50) braucht den Raum. Er wird allerdings neu bewertet und konstruiert, wodurch der Wandel der Geographie des Kapitalismus bestimmt wird (Sassen 1991:22-34). Denn „(wenn) das Kapital sich weiterbewegt, tritt die Bedeutung des Ortes klarer hervor“ (Williams 1989:242 [zitiert in Harvey 1997:31]). Über natürliche Standortfaktoren hinaus gewinnt die *produzierbare* Faktorenausstattung wie technologische Infrastruktur, Humankapital, niedrige Arbeitskosten und Steuern, wirtschaftsfreundliche Gesetze usw. an Bedeutung. Wettbewerbsfähigkeit wird konkret vor Ort hergestellt, unter Einbeziehung aller lokaler Ressourcen und in Unterwerfung der lokalen Gegebenheiten unter die Zwänge des Weltmarktes.

Die Expansion in neue, noch nicht vollständig durchkapitalisierte geographische Räume im Zuge der „Neuen Internationalen Arbeitsteilung“ und die Inwertsetzung sozialer Räume im kapitalistischen Kernland im Rahmen der „Flexiblen Spezialisierung“ sind Strategien, die durchaus kompatibel sind. „The point is that these different spatial dynamics are not contradictory or incompatible, we should not consider one as an emergent and another as a residual tendency. They are all contemporaneous, reflecting new articulations of global mobility and local fixity, new geographical options in the present corporate repertoire“ (Amin/Robins 1990:28). Postmodern gesprochen gilt: „Anything goes“, solange es profitabel ist. Die eigentliche Kraft der Globalisierung besteht daher in der *Glokalisierung*. Es ist nämlich am angemessensten, „die Widersprüchlichkeit von globalem Wettbewerb und lokaler (bzw. regionaler) Wettbewerbsfähigkeit als eine Beziehung der ‚Artikulation‘ von globalen und lokalen Verhältnissen zu erfassen. Daher handelt es sich bei den modernen Tendenzen der Weltgesellschaft eher um ‚Glokalisierung‘ als um Globalisierung“ (Altvater/Mahnkopf 1996:30).

Der wirtschaftliche Raum ist also größer, teilweise makroregional, teilweise kontinental und teilweise sogar global geworden. Gleichzeitig ist seine interne Struktur weit fragmentierter als in der Phase des Fordismus. Denn die netzwerkartige Struktur der Weltökonomie bedingt ein Wechselspiel von Ein- und Ausschluß, weil nur jene Sektoren, Regionen und Menschen integriert werden, die sowohl auf nationaler Ebene als auch auf Weltniveau als nützlich, also verwertbar, und konkurrenzfähig gelten können. Eine Folge daraus ist die räumliche Heterogenisierung, eine andere die soziale Polarisierung. Immer mehr räumliche Subeinheiten stehen zueinander in Konkurrenz, wobei verwertbare und unverwertbare Komplexe nicht mehr notgedrungen in ‚Nord‘ und ‚Süd‘ zerfallen müssen. Sie treffen hier wie dort unmittelbar aufeinander, Zentrum und Peripherie werden also immer engräumlicher reproduziert.

Ein zentraler Aspekt der Neubewertung und -konstruktion des Raumes betrifft die Neudefinition von Wirtschaftsräumen und die mit ihr verbundene Frage (wirtschafts) politischer Regulierungsformen. Bildete während des Fordismus das nationalstaatliche Territorium den Ansatzpunkt für die Kontrolle der und für Interventionen in die Ökonomie, so bringt die aktuelle Heterogenisierung des Raumes eine Schwächung des Nationalstaates mit sich. Dessen Funktionen werden entweder nach „oben“ an supranationale Regulierungsinstanzen verlagert (etwa die Europäische Union oder die nordamerikanische Freihandelszone NAFTA) oder nach „unten“ an regionale und lokale Einheiten dezentralisiert. Das Europa der Regionen als ein supranational reguliertes Europa des Binnenmarktes, in dem die einzelnen Regionen in einen Standortwettbewerb eintreten, ist Ausdruck dieser doppelten Fragmentierung. Ein anderes Beispiel sind Makroregionen wie der Grenzraum zwischen den USA und Mexiko, die „Wachstumsdreiecke“ in Südost- und Ostasien oder die Großregion São Paulo, deren wirtschaftliche Aktivitäten zwar auf dem Territorium eines bestimmten Nationalstaates stattfinden, deren bestimmende Logik aber nicht mehr Teil desselben sind (vgl. Journal für Entwicklungspolitik 2/98).

Ein anderer wichtiger Gesichtspunkt in der Ausformung einer neuen Geographie der Produktion ist die Herausbildung neuer ökonomischer Zentren – der „Global Cities“ (Sassen 1991; Knox/Taylor 1995). Solche Städte sind Brennpunkte der Weltwirtschaft, Knotenpunkte des globalen ökonomischen Raums, durch welche die weltweiten Flüsse von Kapital, Gütern, Informationen, Dienstleistungen und MigrantInnen fließen, und an denen sie gesteuert, gemanagt und kontrolliert werden. Diese Konzentration der Kontrolle und Macht in einigen wenigen Global oder World Cities steht in keinem Widerspruch dazu, daß sich die Weltwirtschaft heute gewissermaßen dezentralisiert als ein Netzwerk präsentiert, das die global verstreuten Standorte der Produktion agrarischer und industrieller Güter sowie von Dienstleistungen integriert. Je komplexer und weltweiter die wirtschaftlichen Tätigkeiten der transnationalen Firmen, desto höher der Bedarf an zentralisierten Steuerungsfunktionen.

World Cities ziehen ihre Stärke daraus, daß sie jene Schlüsselaktivitäten beherbergen, die für die globale Integration unverzichtbar sind. „In these new economic landscapes the archipelago of world cities not only represents the most important ‚theaters of accumulation‘, but also constitutes the locus of key managerial, financial, research and development, business service, and information processing and interpreting functions“ (Knox 1995:7). Global Cities sind die Orte, an denen die Zentralen der großen Konzerne ebenso angesiedelt sind wie die Finanzmärkte, und in denen die Finanz-, Versicherungs-, Rechts- und andere produktionsbezogene Dienstleistungen hergestellt und vermarktet werden. In den Global Cities bahnt sich die Zusammenführung und Verschmelzung von lokalen, regionalen, nationalen und internationalen Aktivitäten, Gesellschaften und Territorien zu *einem* Weltsystem an.

Eine neue Ordnung der Macht

„Staatliche Aktivitäten wurden folglich stärker durch das Geldkapital und das Finanzwesen diszipliniert als jemals zuvor. Strukturanpassung und fiskalische Austerität wurde das Spiel genannt, und der Staat wurde bis zu einem gewissen Grad auf die Rolle reduziert, Wege zu finden, um günstige Geschäftsbedingungen bereitzustellen.“ (Harvey 1997:40f)

Die skizzierten Entwicklungen hinsichtlich der Transnationalisierung der Produktion und der Expansion und globalen Integration der Finanzaktivitäten sind das Ergebnis von Politik, die in den Ländern des Zentrums und (wenn auch weniger einflußreich) in jenen der Peripherie gemacht wurde und wird. Damit drängt sich die Frage auf, warum Politiker, die von ihrer (partei)politischen Rhetorik und ihrer Persönlichkeit so unterschiedlich sind wie Ronald Reagan und Tony Blair, wie Helmut Kohl und Jiang Zemin, wie der Soziologieprofessor Cardoso und der feudalistisch anmutende Suharto, eine Politik implementieren können, die weitgehend dieselbe ist? In anderen Worten: Wo ist heute die Macht wirklich zu Hause? Hat sie, in Anlehnung an Bert Brecht, überhaupt noch „Name und Anschrift“, oder ist sie überall und nirgendwo?

Zweifelsohne scheint weltweit eine neue Ordnung der Macht im Entstehen, die im wesentlichen durch Anonymisierung und Privatisierung der Einflußnahme und der Entscheidungen gekennzeichnet ist. Anonymisierung und Privatisierung der Macht beruhen ihrerseits auf einer Schwächung des Nationalstaates, wie er während der letzten Jahrzehnte die politische Bühne prägte, bzw. auf einer Neudefinition seiner Aufgaben. Bildete also im Fordismus und seiner peripheren Entsprechung, der importsubstituierenden Industrialisierung, der Nationalstaat sowohl räumlich wie auch politisch den Angelpunkt von Entwicklungsstrategien und -diskurs, so ist im Globalisierungsdiskurs und -prozeß an die Stelle der Nation eine Vielfalt zersplitterter, durch die ökonomische Logik bestimmter Verflechtungsräume getreten (vgl. den Beitrag von Novy/Mattl in diesem Band).

Die liberale Regulierung im Zeitalter der Globalisierung versucht in einem ständigen Prozeß „kreativer Zerstörung“, das Fixe aufzuheben und zu verflüssigen. Das gilt für das physische, in Produktionsaktivitäten gebundene Kapital, das aufgrund seiner geringen Rentabilität und Liquidität gemieden wird, wie für das Territorium, in dessen Grenzen fixe Regeln gelten, die mit Profitinteressen kollidieren können. Deshalb minimieren Unternehmen

Investitionen in fixes Kapital und versuchen, die Macht der Territorien zur Regelsetzung zu schwächen: Die politisch legitimierte Regulierung wird zurückgedrängt. Diese sogenannte „Deregulierung“ ist aber in Wahrheit bloß eine Reduzierung der von Nationalstaaten autonom vorgenommenen Regulierungen und deren Ersetzung durch private Vorschriften und durch Re-Regulierungen von höchstens indirekt demokratisch legitimierten RegelsetzerInnen wie der WTO (World Trade Organisation), der Weltbank, dem Internationalen Währungsfonds, der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich oder dem noch nicht beschlossenen multilateralen Investitionsabkommen MAI. Diese Loslösung der ökonomischen Transaktionen von jeglicher politischer Legitimation ist problematisch, und es ungewiß, wie dauerhaft so ein Arrangement sein kann (Pereira 1998:141).

Die Schwächung der Fähigkeiten der Nationalstaaten, in die Wirtschaft zu intervenieren und wohlfahrtsstaatliche Ziele umzusetzen, hängt eng mit der drastisch gestiegenen Kapitalmobilität zusammen. Diese eröffnet bislang ungeahnte Möglichkeiten zur Steuerflucht und -vermeidung, die auch immer häufiger praktiziert werden. Altvater und Mahnkopf (1996:163) meinen deshalb, „daß Steuerflucht und öffentliche Schulden weitgehend korrelieren“. Doch damit nicht genug. Der „öffentliche Fonds“, der dem Staat aufgrund seines Steuereinnahmerechts zukommt, wird nicht nur geschmälert, er wird auch immer mehr für die Förderung von Unternehmen eingesetzt, und immer weniger für Sozialpolitik (vgl. Oliveira 1996:93). Immer öfter unterstützt der Staat Konzerne durch direkte Subventionen, durch indirekte Maßnahmen wie den Ausbau von Infrastrukturen (z.B. für die Informations- und Kommunikationstechnologien) oder durch die Überwälzung von Umwelt- und Sozialkosten auf die Allgemeinheit. Der Staat betreibt somit Umverteilungspolitik nach oben.

Da aber die Staaten der Zentren über einen weit größeren „öffentlichen Fonds“ verfügen als die der Peripherie, bleibt das Kapital wesentlich an die alten Zentren der Weltwirtschaft gebunden. Nur dort kann der Staat den Kapitalverwertungsprozeß so ausreichend subventionieren, daß ein zufriedenstellender Gewinn erzielbar ist. Die geringen umwelt- und arbeitsrechtlichen Auflagen für ansiedlungswillige Unternehmungen in peripheren Staaten reichen zumeist nicht, um die Vorteile des Zugriffs auf die reichhaltigen „öffentlichen Fonds“ der Zentrumsländer zu kompensieren. Trotzdem sind die Subventionen auch in peripheren Staaten oft beeindruckend: Sie umfassen über Jahre garantierte Steuererleichterungen, günstigen Kreditzugang, billigen Infrastrukturanschluß und Landerwerb. Der Renault-Fabrik in Brasilien werden rund 1,5 Mrd. US-Dollar zugesprochen, die General Motors- und Fordwerke erhalten in Rio Grande do Sul rund 4 Mrd. US-Dollar, und ein Mercedes-Benz Werk wird mit rund 300 Mio. unterstützt (Novy 1998). Wie die Unterordnung des Staates unter privatkapitalistische Interessen zulasten von Mensch und Umwelt gehen kann, zeigt auch das Beispiel Chile (vgl. Jäger in diesem Band).

Die neuen Regulierungsformen und die neue Territorialität beruhen immer weniger auf politischen Entscheidungen und noch weniger auf demokratischer Übereinkunft. Durch den neuen Mix unterschiedlicher Akteure und Politikformen kommt es zur Anonymisierung der Macht, weil die neuen Macht-Haber demokratisch immer schwerer zu kontrollieren sind. Es scheint, als wäre eine klar strukturierte durch eine diffuse Ordnung ersetzt worden. Vermittelt wird, daß Globalisierung keinen (zentralen) Akteur mehr besitzen, sondern auf sich gewissermaßen „natürlich“ entfaltenden Prozessen basieren würde: auf der Durchsetzung neuartiger Technologien, auf der Universalisierung bestimmter Wertmuster und eines Konsummodells sowie auf vagabundierenden Kapitalströmen und der Kapitalkonzentration. Manche, wie Clegg (1989:275), gehen in postmodern-überzogener Zuspitzung sogar so weit zu meinen, „(p)erhaps the ‚forgetting‘ of power may yet be the ‚fate of our times““. Paradoxerweise wäre die heute propagierte Sichtweise, daß den Produktivkräften die alleinige geschichtstreibende Macht zukommt, von ihren Verfechtern vor nicht allzu langer Zeit als zu mechanistisch, zu ökonomistisch und zu dogmatisch-materialistisch abgetan worden.

Übersehen wird in beiden Fällen zum einen die Produktion dieser globalen Ordnung; zum anderen der Umstand, daß der behauptete global-ökonomistische Selbstlauf die List einer Macht ist, die sich unkenntlich machen will. Foucault schrieb noch gegen eine Konzeption von Macht an, die diese simpel in einem souveränen Machthaber, dem Entwicklungsstaat, verortete, und er forderte eine Sichtweise von Macht als Kraftverhältnisse, als Strategie und als Bewegung ein (Foucault 1983:Kap IV). Doch heute scheint das Gegenteil angesagt: die scheinbare Flüssigkeit und Ortlosigkeit der Macht im Sinne eines Vulgär-Foucaultianismus ist so breit akzeptiert und leistet der angeblich „natürlichen“ Ordnung einen so guten Dienst, daß es notwendig scheint zu erinnern, daß Macht nicht nur in Strukturen verfestigt ist, sondern auch von Akteuren gemacht wird.

Bei aller „Zerstörung des Raums“ und Erosion politischer Instanzen sind die Existenz und das Funktionieren der Weltwirtschaft, der Weltpolitik und der Weltkultur nämlich immer noch an konkrete Personen und konkrete Orte gebunden. Wahlsiege neoliberaler Regierungen in Großbritannien (1979), in den USA (1980) und in der BRD (1982) waren entscheidend für die radikale Umstrukturierung von Staat und Ökonomie. Wenn heute der staatliche Hoheitsverlust in der Währungspolitik konstatiert und (fallweise) beklagt wird, dann ist darauf hinzuweisen, daß es nationale Regierungen waren, die mit den von ihnen forcierten Deregulierungsmaßnahmen ihre „eigenen“ Notenbanken weitgehend entmachtet und damit die Kontrolle des Geldes, einst als wichtiges und wesentliches

demokratisches Instrument des Nationalstaates angesehen, aufgegeben haben. Die „Privatisierung des Geldes“ (Altwater/Mahnkopf 1996:171) ist also ein Ergebnis politischer Entscheidungen und als solches Resultat politischer Kämpfe.

Dennoch bleibt der Nationalstaat auch im Zeitalter der Globalisierung zentral, um das sich verändernde Gleichgewicht politischer Kräfte zu managen, gesellschaftlichen Zusammenhalt (oder zumindestens „law and order“) zu sichern und die Konflikte zwischen konkurrierenden globalen, nationalen und lokalen Kräften zu bewältigen. Allerdings kommt es zu einer Fragmentierung von Staatlichkeit, zu einem Übergang vom *Government* zur *Governance*. *Government* bezeichnet eine klare bürokratische Staatsstruktur, die auch für die Bereitstellung von Leistungen in Bereichen wie soziale Wohlfahrt, Beschäftigung oder Bildung zuständig ist. Im *Governance* lösen sich die Grenzen des Staates auf; es kommt zu einer „Entstaatlichung politischer Regime“ (Jessop 1997a:53), womit die Bewegung weg vom selbstverständlichen Primat des nationalen Staatsapparats im Management der wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse eines Landes gemeint ist. Zunehmend mischen parastaatliche und nichtstaatliche Organisationen mit, neben den Nationalstaat treten der Lokalstaat, internationale Organisationen und internationales Recht, transnationale Konzerne und Investmenthäuser, die Zivilgesellschaft und Nichtregierungsorganisationen (NGOs).

Die neue Ordnung der Macht ist nicht einfach international, wenngleich die Intensivierung der globalen Verflechtungen ohne Zweifel eines ihrer wichtigsten Merkmale ist. Vielfach ist es gerade die unbemerkte Wirkung nach innen, die Zurichtung von Nationen, Regionen, Organisationen und Personen für die Bedürfnisse des Kapitals, worin die wahre Kraft der Globalisierung besteht. Neoliberalismus, so wie ihn Foucault schon Ende der 1970er Jahre beschreibt, ist ein Prozeß der lokalen Zurichtung, eine vertiefte „innere Landnahme“: jedes Individuum, jede Person soll zum Unternehmer seiner selbst werden, denn das Soziale ist nur eine Spielart des Ökonomischen (vgl. Lemke 1997:239-256). In dieser Perspektive ist jede noch so private Handlung im Grunde ökonomisch, weshalb sie ihre Effizienz, Effektivität und Qualität rechtfertigen muß. Globalisierung ist daher nicht nur räumlich ausdehnend, sie ist auch und gerade sozial expansiv, indem die „Landnahme“ von Gesundheit, Bildung und Altersvorsorge erfolgt und diese Bereiche einem ökonomischen, kapitalistischen Kalkül untergeordnet werden.

So werden im Sozialbereich die geringer werdenden Mittel neu verteilt; das staatliche Angebot an sozialen Diensten durch die abgestimmte Bereitstellung durch privatkapitalistische und zivilgesellschaftliche Akteure, vor allem NGOs, ersetzt. Indem diese in vielfältigen Formen von Public-Private-Partnerships zur öffentlichen Leistungsbereitstellung herangezogen werden, werden sie als potentiell widerständige Gruppen gezähmt und in eine diffuse Staatlichkeit aus regelsetzenden Institutionen integriert. In der EU-Regionalpolitik beispielsweise werden Entscheidungen konsensual von staatlichen und nicht-staatlichen Akteuren getroffen (Jessop 1997b:58 und Fischer in diesem Band).

Die neue Qualität sozialer Ungleichheit

„Globalisierung ist daher mehr als nur das Hinausschießen nationaler Kapitale über die nationalen Grenzen, mehr als die bloße Existenz des Weltmarkts, sie ist *Gesellschaftsgestaltung* durch *Gesellschaftsspaltung*“ (Altwater/Mahnkopf 1996:58).

Die Aufwertung und Globalisierung des Finanzkapitals, die Transnationalisierung und Umorganisation der Produktion sowie die neoliberale „Abmagerung“ des Staates wirken sich auf soziale Entwicklungen negativ aus. Ein zentrales Wesensmerkmal der Globalisierung ist, daß ihre Dynamiken tief in das Leben nahezu aller Menschen auf dieser Welt eindringen. Verblieben Schritte weltweiter Integration bisher oft an der „Oberfläche“ politischer Herrschaft und der Zirkulation von Waren, so sind heute von der Kleinbäuerin über den Regierungsbeamten bis zur Straßenhändlerin immer mehr Menschen in der Peripherie (und auch in den Zentren) Entwicklungen ausgesetzt, über die in New York, Tokyo oder London entschieden wird. Mehr denn je gilt damit heute, was Portes und Walton (1981:189) bereits zu Beginn der 1980er Jahre festgestellt haben: „Grandious as it seems, the world-system is a matter of daily experience for most of us“.

Eine der augenfälligsten sozialen Folgen dieser Entwicklung ist der markante Anstieg an internationalen Migrationen wie an Binnenwanderungen (siehe Parnreiter in diesem Band). Eine andere Konsequenz ist die zunehmende Polarisierung, und zwar sowohl zwischen Ländern, Regionen und Städten als auch innerhalb dieser. Zwischen 1960 und 1991 wuchs der Anteil des reichsten Fünftels der Menschheit am internationalen Einkommen von 70 auf 85%, während gleichzeitig der Anteil des ärmsten Fünftels von 2,3 auf 1,4% sank (UNDP 1996:13). Eine ähnliche Entwicklung ist in den meisten Staaten zu verfolgen. In Mexiko etwa konnte das reichste Zehntel der Bevölkerung, das 1984 immerhin schon 34% des nationalen Einkommens auf sich verbuchte, zehn Jahre später

bereits 41% des Einkommens sein eigen nennen. Die ärmsten 50% der Bevölkerung hingegen erhielten 1994 nur mehr 16% des nationalen Einkommens (Migration News: August 1996).

Während aus der Sicht der meisten Menschen in den Ländern der Peripherie die 1980er und leider wohl auch die 1990er Jahre eine „verlorene Dekade“ darstellen, sind die Menschen in den Zentren damit konfrontiert, daß der Nationalstaat seine mühsam erkämpfte demokratisierende Funktion – die Intervention in die Wirtschaft und die Implementierung sozialpolitischer Sicherungssysteme – immer weniger erfüllt. Beides hat seine Ursache in der spezifischen Art der Reorganisation von Staat und Ökonomie in der Ära der Globalisierung. Im Fordismus diente der „öffentliche Fonds“ zu einem gewichtigen Teil zur Finanzierung des Massenkonsums sowie der sozialen Dienste und stellte somit für die Arbeitenden eine Art „sozialen Lohn“ dar. Gegenwärtig wird der „öffentliche Fonds“ aber massiv für die Subventionierung von Finanz- und Produktivkapital verwendet, was eine Kürzung der Sozialausgaben unausweichlich bedingt. Weiters haben sich die Optionen der Unternehmungen durch Transnationalisierung erhöht, was ihre Stellung im Kampf um die Verteilung des erwirtschafteten Produkts massiv stärkt. Die steigenden Gewinne gehen zulasten der Löhne.

Die Machtverschiebung zu den Kapital-, insbesondere aber zu den Finanzkapitalinteressen schwächt den sozialen Kompromiß einer staatsbürgerlich garantierten Wohlfahrtsgesellschaft, der noch stark von Produktionsinteressen getragen war (Fröbel/Heinrichs/Kreye 1986:95-100). An seine Stelle treten einerseits eine massive Subventionierung der Rentiers und der Großunternehmungen und andererseits – zumindest ist dies die erklärte Strategie der Weltbank – eine Fürsorgepolitik für die Allerärmsten, finanziert aus dem „öffentlichen Fonds“. Die Mittelschicht wird in die Selbstverantwortung entlassen, was massive Verarmungsprozesse in Gang setzt (Novy 1998). Die skizzierte veränderte Staatlichkeit ist ein wichtiger Aspekt dieser neuen sozialen Ordnung. Hirsch (1994) spricht deshalb vom Übergang vom Wohlfahrts- zum Wettbewerbsstaat, was sich in einer immer ungerechter verteilten Steuerlast (zuungunsten der Arbeitenden), im Abbau sozialstaatlicher Sicherungs- und Schutzmaßnahmen, in indirekten und direkten Subventionen für die Unternehmen oder in der Orientierung der Sozialpolitik an den Erfordernissen flexibler Arbeitsmärkte und struktureller Konkurrenzfähigkeit zeigt.

Eine weitere Triebfeder für soziale Polarisierung liegt in den Merkmalen der neuen dynamischen Branchen einer vom Finanzsektor dominierten Ökonomie. Zum einen schaffen Finanzsektor und produktionsbezogene Dienstleistungen einen hohen Anteil hochqualifizierter und sehr gut bezahlter, aber einen noch größeren Anteil unqualifizierter und schlecht entlohnter Arbeitskräfte. Zum anderen brauchen die produktionsbezogenen Dienstleistungen, anders als die industrielle Massenproduktion, den Massenkonsum nur indirekt für ihr Wachstum. Beide Faktoren führen zu einer sozialen Ordnung, die die Mittelklasse abwertet und zu einer immer gespaltenen Gesellschaft führt. Die Polarisierung wird noch vertieft, weil die breite Oberschicht neue, nur arbeitsintensiv zu befriedigende Konsummuster entwickelt (z.B. Reinigung oder ‚catering‘), die immer neue Niedriglohnjobs im Dienstleistungssektor verlangen (siehe z.B. Sassen 1991; Fainstein/Gordon/Harloe 1992; Komlosy/Parnreiter/Stacher/Zimmermann 1997).

Auf der diskursiven Ebene ist Globalisierung ein Instrument in einem breit angelegten Angriff auf Errungenschaften der Arbeitenden. Dies läßt sich anhand des oft beschworenen globalen Wettbewerbs erläutern. Ohne Zweifel hat sich dieser in den letzten Jahrzehnten intensiviert, doch ist die Konkurrenz, wie die Daten über den branchen- und vor allem den konzerninternen Welthandel zeigen, in vielen Fällen nicht wirklicher Wettbewerb, sondern das Gegeneinander-Ausspielen zweier oder mehrerer Standorte des gleichen Unternehmens. Das Ziel lautet, die Ansprüche der Arbeitenden nach unten zu drücken. Der Präsident der US-amerikanischen Uhrenfirma Bulova Watch konnte somit auch ruhig feststellen: „We are able to beat the foreign competition because we *are* the foreign competition“ (zitiert in Bluestone/Harrison 1982:114; kursiv im Original). Der inflationäre Gebrauch des Begriffs Globalisierung dient der Erpressung – die Androhung der Produktionsverlagerung seitens transnational agierender Konzerne, die auf der prinzipiellen Möglichkeit basiert, tatsächlich anderswo produzieren (lassen) zu können, genügt, um vielfältigen Verzicht seitens der Arbeitskräfte, aber auch kleiner Subunternehmer erfolgreich fordern zu können (Initiativgruppe Regulationstheorie 1997:9). Aus diesem Grund gibt das Ausmaß der Direktinvestitionen in oder des Imports aus sogenannten Niedriglohnländern, die weltwirtschaftlich gesehen ja nach wie vor relativ gering sind, kaum Auskunft über die tatsächlichen sozialpolitischen Effekte der Globalisierung.

Auch die zunehmende Informalisierung und Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse schwächt die Arbeitenden. Sowohl in den Zentren wie auch in den Peripherien wächst die informelle Ökonomie, also unregelmäßige, ungesicherte und unterbezahlte Kapital-Arbeit-Beziehungen. Stammebelegschaften werden auf ein Minimum reduziert, um sie herum wird ein Kranz instabiler, irregulärer, diskontinuierlicher, flexibler und billiger Beschäftigungsverhältnisse aufgebaut (z.B. Leih- und Teilzeitarbeit, geringfügige Beschäftigung, neue Selbständigkeit). Solche Entwicklungen sind sowohl im ‚modernen‘ Industriesektor, der mit Begriffen wie ‚Lean Production‘ oder ‚Flexible Spezialisierung‘ umrissen wird, als auch in der ‚traditionellen‘, von Abwertung betroffenen Industrie zu finden und stellen zunehmend eine Alternative bzw. eine Ergänzung zur Transnationalisierung der Produktion dar. Im Zuge der

Informalisierung und Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse werden alte gesellschaftliche Spaltungen vertieft und neue geschaffen. Arbeitsmärkte etwa werden nach dem Geschlecht, der ethnischen Herkunft und dem Alter gespalten, nach LohnbezieherInnen, GelegenheitsarbeiterInnen, neuen Selbständigen und Arbeitslosen, nach Voll- und Teilzeitbeschäftigten usw. (Komlosy/Parnreiter/Stacher/Zimmermann 1997).

Am offensichtlichsten wird diese Auseinanderentwicklung der Arbeitsmärkte, die Differenzierung in einen regulierten formellen und einen unregulierten informellen Sektor der Wirtschaft in den großen Metropolen (siehe z.B. Sassen 1996; Mollenkopf/Castells 1991; Novy 1997; Parnreiter 1998). Diese werden zunehmend zu „Dual Cities“, in denen reich und arm unmittelbar nebeneinander existieren, ohne aber daß es Verbindungen zwischen den Polen gäbe, die soziale Aufwärtsmobilität ermöglichen. Damit tritt neben die weltweite räumliche Polarisierung – in „Erste“ und „Dritte Welt“ – eine kleinräumigere. Der mit Globalisierung verbundene Prozeß der sozialräumlichen Fragmentierung führt dazu, daß hohe und niedrige soziale Standards weltweit zunehmend engräumiger verteilt und reproduziert werden. Auch in den Metropolen stoßen, um es zugespitzt auszudrücken, Erste und Dritte Welt aufeinander.

In die netzwerkartig strukturierte Weltwirtschaft sind nur bestimmte Sektoren, Regionen und Menschen integriert; die Hierarchisierung der Macht und die Konzentration von Reichtum verschärfen sich. Wer oder was für den Akkumulationsprozeß nicht als nützlich erscheint oder nicht konkurrenzfähig ist, wird an den Rand gedrängt oder überhaupt dem Untergang geweiht. Besonders dramatisch ist die Lage in der Peripherie, wo der „unnütze“ Teil den verwertbaren überwiegt. Da es beispielsweise für die Weltwirtschaft weitgehend bedeutungslos geworden ist, Zinn zu fördern, ein Land wie Bolivien aber nun einmal hauptsächlich Zinn hat, werden dieser Staat und seine BewohnerInnen vom Weltmarkt unfreiwillig abgekoppelt. Viele Länder teilen das Schicksal Boliviens – ihre natürlichen Ressourcen, ihre Produkte und ihre Arbeitskräfte sind für den Weltmarkt weitgehend nutzlos geworden. Für sie findet sich kein Platz in den transnationalen Produktionsnetzwerken, sie bewegen sich „von einer Situation sozialer Ausbeutung zu einer Situation funktionaler Irrelevanz“ (Castells 1991:213).

In einem Wort: „Ungleichheitsproduktion – das ist der soziale Kern des Transnationalisierungsprozesses“ (Narr/Schubert 1994:43). Doch Globalisierung bleibt nicht ohne Widerstand. In der lokalen Durchsetzung der global geforderten Wettbewerbsfähigkeit kommt es zu Konflikten, in denen globale wie lokale Ressourcen, soziale Beziehungen und Strategien zum Tragen kommen. Auseinandersetzung um den Raum spielen dabei eine herausragende Rolle, weil globales Interesse (etwa an Büroraum) und lokale Notwendigkeiten (z.B. Wohnraum) aufeinanderprallen (siehe z.B. Berner/Korff 1995).

Globalisierung: Alter Wein in neuen Schläuchen

Am Anfang dieses Einleitungsartikels stand Cardoso's Behauptung der radikalen Neuheit der Globalisierung. Nach der Analyse einer Reihe von Aspekten der gegenwärtigen Entwicklungen müssen wir diese – breit akzeptierte – These stark relativieren. Es scheint uns das Bild vom „alten Wein in neuen Schläuchen“ weit besser geeignet, die Dialektik aus alten Prozessen und neuen Dynamiken zu erfassen. Die Veränderungen im technologischen und im Produktionsbereich, aber vor allem auf dem Finanzsektor mit den damit einhergehenden grundlegenden Machtverschiebungen weg vom Nationalstaat und dem Industriekapital hin zum Finanzkapital schufen eine grundlegend andere Ordnung als die der 1960er Jahre. Doch andererseits zeigt all dies nur die Konstanz der grundlegend expansiven Struktur des Kapitalismus, die danach strebt, immer neue geographische und soziale Räume in die Verwertungslogik zu integrieren. „Wenn es einen realen qualitativen Trend gibt, dann in Richtung einer neuerlichen Bekräftigung der kapitalistischen Werte des frühen 19. Jahrhunderts, verbunden mit der Neigung des 21. Jahrhunderts, jede und jeden (und alles, was austauschbar ist) in den Orbit des Kapitals zu ziehen und zugleich große Segmente der Weltbevölkerung hinsichtlich der grundlegenden Dynamik der Kapitalakkumulation dauerhaft überflüssig zu machen“ (Harvey 1997:42). Deshalb zahlt es sich auch heute noch aus, die klassischen Texte zur kapitalistischen Entwicklung in den Zentren und an der Peripherie zu lesen – nicht zuletzt das Werk von Cardoso und Faletto.

Literatur

- Altwater, Elmar (1987): Sachzwang Weltmarkt. Hamburg: VSA
Altwater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (1996): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster: Westfälisches Dampfboot

- Amin A./Robins, K. (1990): The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation. *Environment and Planning D: Society and Space* 8: 7-34
- Amin, Samir/Arrighi, Giovanni/Frank, Andre Gunder/Wallerstein, Immanuel (1986): *Dynamik der globalen Krise*. Westdeutscher Verlag: Opladen
- Becker, Steffen/Sablowski, Thomas/Schumm, Wilhelm, Hg. (1997): *Jenseits der Nationalökonomie? Weltwirtschaft und Nationalstaat zwischen Globalisierung und Regionalisierung*, Argument Sonderband. Berlin
- Beluzzo, Luiz Gonzaga (1998, 4. Auflage): *Dinheiro e as transfigurações da riqueza*. In: *Poder e dinheiro. Uma economia política da globalização*, Hg. Tavares, Maria da Conceição/Fiori, José Luís. Petrópolis: Editora Vozes: 151-194
- Berner, Erhard/Korff, Rüdiger (1995): *Globalization and Local Resistance*. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 18:208-222
- Bluestone, Barry/Harrison, Bennett (1982): *The Deindustrialization of America. Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books
- Braga, José Carlos de Souza (1998): *Finanziarização globala – O padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporaneo*. In: Tavares/Fiori: 195-242
- Braudel, Fernand (1986a): *Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts. Der Handel*. München: Kindler
- Braudel, Fernand (1986b): *Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts. Aufbruch zur Weltwirtschaft*. München: Kindler
- Burchardt, Hans-Jürgen (1996): *Die Globalisierungsthese – von der kritischen Analyse zum politischen Opportunismus*. In: *Das Argument* 217: 741-755
- Cardoso, Fernando Henrique/Faletto, Enzo (1976): *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Castells, Manuel (1991): *Die zweigeteilte Stadt – Arm und Reich in den Städten Lateinamerikas, der USA und Europas*. In: *Die Welt der Stadt*, Hg. Tilo Schabert. München: Piper: 199-216
- Chesnais, François (1998): *Crise da Ásia ou do capitalismo? Entrevista a Antonio Martins. Resenha da Internet 11/8/98 – ESPECIAL*
- Clegg, Stewart R. (1989): *Frameworks of Power*. London: SAGE
- Cox, R. (1995): *Gramsci, hegemony, and international relations: an essay in method* (1983). In: *Approaches to World Order*, R. Cox, Cambridge: 124-143
- de Mateo, Fernando (1998): *NAFTA; Foreign Direct Investment and Economic Integration: The Case of Mexico*. Paper prepared for the Seminar on Migration, Free Trade and Regional Integration in North America, organised by the OECD and the Mexican Authorities with the Support of Canada and the United States. Mexico City, 15-16 January 1998
- Fainstein, Susan S./Gordon, Ian/Harloe, Michael (1992): *Divided Cities*. New York & London in the Contemporary World. Oxford: Basil Blackwell
- Feldbauer, Peter/Gächter, August/Hardach, Gerd/Novy, Andreas, Hg. (1995): *Industrialisierung. Entwicklungsprozesse in Afrika, Asien und Lateinamerika (= HSK 6)*. Frankfurt a. M./Wien: Brandes & Apsel/Südwind
- Fiori, José Luís (1998): *Globalização, hegemonia e império*. In: Tavares/Fiori: 87-150
- Foucault, Michel (1983): *Der Wille zum Wissen. Sexualität und Wahrheit I*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Frank, Andre Gunder (1986): *Krise der Ideologie und Ideologie der Krise*. In: *Dynamik der globalen Krise*, Hg. Samir Amin/Giovanni Arrighi/Andre Gunder Frank/Immanuel Wallerstein. Opladen: Westdeutscher Verlag: 76-117
- Fröbel, F./Heinrichs, J./Kreye, O. (1977): *Die neue internationale Arbeitsteilung*. Reinbek: Rowohlt
- Fröbel, F./Heinrichs, J./Kreye, O. (1981): *Krisen in der kapitalistischen Weltökonomie*. Reinbek: Rowohlt
- Fröbel, F./Heinrichs, J./Kreye, O. (1986): *Umbruch in der Weltwirtschaft*. Reinbek: Rowohlt
- Harvey, David (1997): *Betreff Globalisierung*. In: Becker/Sablowski/Schumm: 28-49
- Hirsch, Joachim (1994): *Vom fordistischen Sicherheitsstaat zum nationalen Wettbewerbsstaat. Internationale Regulation, Demokratie und „Radikaler Reformismus“*. In: *Das Argument* 203:7-21
- Hirsch, Joachim/Roth, Roland (1986): *Das neue Gesicht des Kapitalismus. Vom Fordismus zum Post-Fordismus*. Hamburg: VSA-Verlag
- Hwaletz, Otto (1990): *Über den Prozeß von Akkumulation und Kapitalverwertung in Österreich*. Wien: Böhlau
- Initiativgruppe Regulationstheorie (1997): *Globalisierung und Krise des Fordismus. Zur Einführung*. In: Becker/Sablowski/Schumm: 7-27
- Jessop, Bob (1997a): *Die Zukunft des Nationalstaats – Erosion oder Reorganisation? Grundsätzliche Überlegungen zu Westeuropa*. In: Becker/Sablowski/Schumm: 50-95
- Jessop, Bob (1997b): *A Neo-Gramscian Approach to the Regulation of Urban Regimes: Accumulation Strategies, Hegemonic Projects, and Governance*. In: *Reconstructing Urban Regime Theory. Regulating Urban Politics in a Global Economy*, Hg. Mickey Lauria. Thousand Oaks/London/New Delhi: Sage Publications: 51-73
- Komlosy, Andrea/Parnreiter, Christof/Stacher, Irene/Zimmermann, Susan, Hg. (1997): *Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft (= HSK 11)*. Frankfurt a. M./Wien: Brandes&Apsel/Südwind
- Knox, Paul L. (1995): *World cities in a world system*. In: *World cities in a world system*, Hg. Paul L. Knox/Peter J. Taylor. Cambridge: Cambridge University Press: 3-20
- Knox, Paul L./Taylor, Peter J. (1995): *World cities in a world system*. Cambridge: Cambridge University Press
- Lemke, Thomas (1997): *Eine Kritik der politischen Vernunft. Foucaults Analyse der modernen Gouvernementalität*, Argument Sonderband Nr. 251. Berlin/Hamburg: Argument Verlag
- Lipietz, Alain (1997): *Die Welt des Post-Fordismus. Supplement der Zeitschrift „Sozialismus“*: 7-8
- Luxemburg, Rosa (1970 [1923]): *Die Akkumulation des Kapitals*. Frankfurt a. M.: Verlag Neue Kritik

- Martin, Hans-Peter/Schumann, Harald (1997): Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand. Reinbeck: Rowohlt
- Marx, K. (1894): Kapital, Band III. Berlin: Dietz
- Marx, Karl/Engels, Friedrich (1986 [1848]): Das kommunistische Manifest. Berlin: Dietz
- Medeiros, Carlos Aguiar de (1998): Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: Tavares/Fiori: 279-346
- Migration News, <http://migration.ucdavis.edu>
- Mollenkopf, John/Castells, Manuel (1991): Dual City. Restructuring New York. New York: Russell Sage Foundation
- Narr, Wolf-Dieter/Schubert, Alexander (1994): Weltökonomie. Die Misere der Politik. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Novy, Andreas (1997): São Paulo: Metropole Südamerikas. In: Mega-Cities. Die Metropolen des Südens zwischen Globalisierung und Fragmentierung, Hg. Peter Feldbauer/Karl Husa/Erich Pilz/Irene Stacher (= HSK 12). Frankfurt a. M./Wien: Brandes & Apsel/Südwind: 259-280
- Novy, Andreas (1998): Raum, Macht und Entwicklung in Brasilien. Habilitationsentwurf, eingereicht an der Wirtschaftsuniversität Wien
- OECD (1994): The OECD Jobs Study. Facts, Analysis, Strategies. OECD: Paris
- Oliveira, Francisco de (1996): Globalização e Antivalor: Uma Antiintrodução ao Antivalor. In: A Reinvenção do Futuro, Hg. Marcos C. Freitas de. São Paulo: Cortez: 77-113
- Parnreiter, Christof (1995): Migration and the Uprooting of People. International Workshop, held at the „Internationales Forschungszentrum Kulturwissenschaften“, Vienna. Unveröffentlichtes Manuskript
- Parnreiter, Christof (1998): Mexico City – eine Global City? In: Journal für Entwicklungspolitik 4/98 (im Erscheinen)
- Pereira, Jaime Marques (1998): Geld, politische Legitimität und regionale Integration in Lateinamerika In: Journal für Entwicklungspolitik 2/98: 139-152
- Piore, M./Sabel, C. (1984): The second industrial divide. New York
- Portes, Alejandro/Walton, John (1981): Labor, Class, and the International System. New York: Academic Press
- Sassen, Saskia (1991): The Global City. New York, London, Tokyo. Princeton: Princeton University Press
- Sassen, Saskia (1996): Metropolen des Weltmarkts. Die neue Rolle der Global Cities. Frankfurt a. M.: Campus
- Schmitz, Hubert/Musyck, Bernard (1993): Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries? Institute of Development Studies. Discussion Paper 324. Sussex
- Schulmeister, Stephan (1994): Der Prozeß der weltwirtschaftlichen Entwicklung 1950–1993. Manuskript
- Sombart, Werner (1921): Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. München: Duncker & Humblot
- UNDP (United Nations Development Programme (1996): Bericht über die menschliche Entwicklung 1996. Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen. Bonn
- Wallerstein, Immanuel (1979): Aufstieg und künftiger Niedergang des kapitalistischen Weltsystems. Zur Grundlegung vergleichender Analyse. In: Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik, Hg. D. Senghaas. Frankfurt a. M.: 31-67
- Wallerstein, Immanuel (1984): Der historische Kapitalismus. Berlin: Argument



Abteilung für Stadt- und Regionalentwicklung
Wirtschaftsuniversität Wien
Abteilungsleiter: o.Univ.Prof. Edward M. Bergman, PhD

Roßauer Lände 23/3
A-1090 Wien, Austria

Tel.: +43-1-31336/4777 Fax: +43-1-31336/705 E-Mail: sre@wu-wien.ac.at
<http://www.wu-wien.ac.at/inst/sre>