

INSTITUTIONEN, REGULATION UND GEOGRAPHIE¹⁾

Mit 1 Abbildung und 3 Tabellen

CHRISTIAN BERNDT

Summary: Institutions, regulation and geography

This paper argues that because of its still largely unresolved conceptual shortcomings, regulation theory can only with difficulties be applied empirically. These conceptual gaps concern, first, an undertheorised account of the micro- and meso-level of social action and, second, a neglect of the way in which processes of institutionalisation and regulation are spatially mediated. As regards the former, an alternative perspective is developed which draws upon recent developments within institutional economics in explaining the co-ordination and regularisation of economic processes. Here, it is the revival of classical institutional thought and as such a heterodox, sociological institutionalism rather than neoclassical transaction cost theory which serves as a source of inspiration. With a view to the neglect of space, economic geographers have largely passively followed the recent convergence between branches of economics and the social sciences and have missed the opportunity to influence the interdisciplinary debate. This paper seeks to show that geography can make an original contribution to this interdisciplinary convergence. This can be achieved by adopting a contextual and relational view of space and place, starting with globalisation as a dynamic process which questions institutionalised relations and rearticulates power configurations. It is through the contradictory unity of proximity and distance, of mobility and immobility, of inclusion and exclusion that geography mediates processes of institutionalisation and regulation. This allows us to refute conceptualisations of globalisation which overstate processes of deterritorialisation and spatial homogenisation. The paper closes with the identification of themes for 'heterodox' geographical research. It is argued that, by focusing on issues of cultural difference, spatial incongruence and power asymmetries and their spatial mediation in an age of globalisation and transnationalisation geographers could improve the understanding of the processes at work.

Zusammenfassung: Der vorliegende Beitrag verfolgt zwei Ziele. Zum einen sollen über eine Verknüpfung mit institutionentheoretischen Ansätzen Wege aufgezeigt werden, die noch immer bestehenden Defizite der Regulationstheorie zu überwinden. Die Lücken im regulationstheoretischen Forschungsprogramm lassen sich auf eine ungenügende konzeptionelle Fundierung der Meso- und Mikroebene sozialer Beziehungen zurückführen. Zur Erklärung komplexer Institutionalisierungsprozesse sollten deshalb ergänzend institutionentheoretische Erkenntnisse in die Betrachtung einfließen. Anregungen finden sich dabei weniger in der neoklassisch orientierten Transaktionskostentheorie, sondern in einer auf dem historischen Institutionalismus und auf jüngere strukturations- und ‚steuerungstheoretische‘ Erkenntnisse aufbauenden Institutionenökonomie. Zum anderen wird für eine aktivere Rolle der Wirtschaftsgeographie bei dieser Synthese plädiert. Zwar ist mit dem Siegeszug des Schlagwortes Globalisierung ein gesteigener Stellenwert räumlicher Prozesse zu konstatieren, dies hat jedoch nicht zu einer Renaissance der Geographie im Fächerkanon geführt. Durch eine Konzeptualisierung von Globalisierung als Prozeß, der institutionalisierte Beziehungen in Frage stellt, Machtkonstellationen aufbricht und Kräftegleichgewichte verschiebt, könnte der einseitigen Betonung räumlicher Entankerung und Homogenisierung ein differenzierteres Bild gegenübergestellt werden. So verstanden bedeutet Globalisierung die Transformation von Raumbezügen und Machtgeometrien; die Schaffung neuer Maßstabebenen ebenso wie die Neuaushandlung von sozialen Beziehungen in traditionellen Kontexten. Der Beitrag schließt mit der Formulierung möglicher Forschungsfelder für eine theoretisch-konzeptionell fundierte empirische Auseinandersetzung mit Transnationalisierungs- und Globalisierungsprozessen.

1 Einleitung

Die französische Regulationsschule stellt die Frage nach der Koordination ökonomischer Prozesse und bezieht dabei soziale, politische, aber auch ökonomische Regulation von Austauschbeziehungen systematisch mit ein. Nach JESSOP (1998) fällt die Bilanz der letzten 20 Jahre jedoch uneinheitlich aus. Die Regulationstheoretiker scheiterten letztendlich mit ihrem Anspruch, einen Gegenentwurf zur neoklassischen Orthodoxie zu entwickeln (vgl. dazu BOYER 1990a,

Kap. 1). In letzter Zeit ist wohl nicht zuletzt aus diesem Grunde eine Annäherung der Regulationsschule an die Institutionenökonomie und an den governance-Ansatz

¹⁾ Der Beitrag basiert auf Vorträgen im Rahmen der Sitzungen der Arbeitskreise „Gesellschaftstheorie“ (8.5.98 in Dresden) und „Industriegeographie“ (14.11.98 in Reinhausen). Den Diskutanten sei für die konstruktive Kritik und die zahlreichen Hinweise gedankt. Wertvolle Anregungen verdanke ich darüber hinaus Prof. Dr. HOPFINGER und MARC BOECKLER.

Tabelle 1: Institutionelle Formen und wiederkehrende Beziehungen

Institutionelle Formen, 'mediatory mechanisms'	Wiederkehrende Beziehungen	Ausprägungen
Wettbewerbsform (forms of competition)	Unternehmensbeziehungen, Arbeitsteilung Unternehmen \Leftrightarrow Unternehmen	perfekter Wettbewerb vs. Monopol? ex post Allokation vs. ex ante Planung?
Geldform (forms of monetary constraint)	Geldschöpfungsprozeß, Kreditbeziehungen, Geldangebot, Geldnachfrage Produktivkapital \Leftrightarrow Finanzkapital	restriktive vs. expansive Geldpolitik? Fremdkapital vs. Eigenkapital? nationale Souveränität?
Lohnform (configurations of the wage relation)	Kapital \Leftrightarrow Arbeit	industrielle Beziehungen, Lohnfindungsprozesse
Staatsform (forms of the state)	Staat \Leftrightarrow Ökonomie	Laissez faire vs. Planwirtschaft? Nachtwächterstaat, <i>enabling state</i>
Position innerhalb des internationalen Regimes (position within the international regime)	Nationalstaat \Leftrightarrow 'Rest der Welt'	Freihandel vs. Protektionismus? Integration vs. Abkopplung? supranationale Kooperation?

Quelle: In Anlehnung an BOYER (1990a)

festzustellen (vgl. HOLLINGSWORTH a. BOYER 1997a; JESSOP 1995).

Der vorliegende Beitrag verfolgt zwei Ziele. Zum einen sollen über eine Verknüpfung mit institutionentheoretischen Ansätzen Wege aufgezeigt werden, die noch immer bestehenden Defizite der Regulationstheorie auf der Mikroebene sozialer Beziehungen zu überwinden. Zum anderen plädiert der vorliegende Beitrag für eine aktivere Rolle der Wirtschaftsgeographie bei dieser Synthese.

2 Regulationstheorie und Institutionenökonomie: Jüngere Entwicklungen und Versuch einer Synthese

"Consequently, if a revitalised institutional economics is to emerge in Europe it is likely to draw on some or all of these alternative sources of inspiration. These will include such developments as Post Keynesianism and strains of Marxism such as that associated with the French *régulation* school." (HODGSON 1994a, 377; Herv. im Original)

"Theories of *régulation* constitute an area of research which has focused on analysing long-term transformations in capitalist economies. ... These combine Marxian intuitions and Kaleckian or Keynesian macroeconomics in order to revive institutionalist or historicist studies." (BOYER 1990b, 331; Herv. im Original)

2.1 Die Regulationsschule: Akkumulation, Mediation und Regulation

Die Kernelemente und Grundkonzepte der Regulationsschule dürfen als bekannt vorausgesetzt werden (vgl. z.B. die Rezeption in der deutschsprachigen Geo-

graphie durch BATHELT 1993; DANIELZYK u. OSSENBRÜGGE 1996; KRÄTKE 1995). Hier soll deshalb eine kurze Zusammenfassung genügen. Die Regulationsschule versucht, die langfristige Transformation kapitalistischer Volkswirtschaften zu analysieren und stellt dabei die Rolle spezifischer Institutionen und Praktiken bei der Modifikation universeller kapitalistischer Gesetzmäßigkeiten in den Vordergrund. Betont werden dabei ökonomische wie nicht-ökonomische Normen, Werte und Regeln (vgl. BOYER 1990a; JESSOP 1994). Ausgangspunkt aller Überlegungen ist die Kapitalakkumulation als zentraler Prozeß innerhalb des kapitalistischen Gesellschafts- und Produktionssystems. Unter Akkumulationsregime (AR) versteht BOYER (1990a, 35–36) ein "set of regularities that ensure the general and relatively coherent progress of capital accumulation". Damit ist nichts anderes gemeint als komplementäre, über einen längeren Zeitraum reproduzierbare Produktions- und Konsummuster. Mit der Frage nach Akkumulation ist zugleich die Frage nach Verteilung verbunden. Betrachten wir zur Illustration die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Auf der Verteilungsseite kann Kapital grundsätzlich in Löhne bzw. Gehälter (= abhängig beschäftigte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer) oder in Unternehmensgewinne (= Eigentümer, Aktionäre) überführt werden. Auf der Verwendungsseite konkurriert konsumtiver Verbrauch mit produktivem Verbrauch (Investitionen). Bezieht man Staatstätigkeit mit ein, so kommt noch der Staatsverbrauch (konsumtiv oder investiv) hinzu. Die einzelnen Akteure nehmen dabei unterschiedliche Rollen ein, die sich auch widersprechen können. So ist die abhängig beschäftigte Arbeitnehmerin gleichzeitig immer

auch Konsumentin. Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive betrachtet steht das Interesse an hohen Löhnen in Konflikt mit dem Wunsch nach möglichst niedrigen Preisen. Kapitaleigentümer sehen sich einem ähnlichen Widerspruch gegenüber. Einerseits verlangt der Akkumulationswettbewerb grundsätzlich niedrige Lohnkosten, andererseits sind Unternehmer auf den kollektiven Konsum der Arbeitnehmer angewiesen (vgl. AGLIETTA 1998).

Für einen ungestörten, langfristig stabilen Kapitalbildungsprozeß (Akkumulation) ist eine Verhinderung bzw. Lösung dieser Verteilungskonflikte entscheidend. Dafür müssen mögliche Konfliktbereiche und Widersprüche organisiert und geregelt werden. Nach BOYER (1990a) bilden sich zur Regelung dieser Beziehungsmuster sogenannte *institutional forms*, also Sets fundamentaler Institutionalisierungen, die zwischen individuellen Akkumulationsstrategien und kollektiven Interessen vermitteln (vgl. auch AGLIETTAs 1998 Begriff der *mediatory mechanisms*). Empirische Forschungen am Beispiel entwickelter Industriegesellschaften, v.a. in Frankreich und den USA, haben dabei fünf wesentliche institutionelle Formen ergeben (Tab. 1).

Der Regulationsschule geht es also letztlich darum, wie die widersprüchlichen Beziehungen zwischen verschiedenen Akteuren und Akteursgruppen geregelt und stabilisiert werden. Ein temporär existierendes Ensemble von solchen ‚stabilisierenden‘ Normen, Organisationsformen, sozialen Netzwerken und Verhaltensweisen wird als Regulationsweise bezeichnet. BOYER (1990b, 333; Herv. im Original) selbst betonte in diesem Zusammenhang, daß „in long-term dynamics as well as in short-term development *institutions are important*.“ Eine relativ stabile Kopplung aus Akkumulationsregime und Regulationsweise wird schließlich als *mode of development* bezeichnet.

Bei der Regulationsschule handelt es sich nach AGLIETTA (1998, 42) auch zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht um eine ausformulierte Theorie, sondern um ein offenes Forschungsprogramm mit Anstößen für die empirische Arbeit. Darüber hinaus wird in der Rezeption meist auf zwei wichtige Defizite verwiesen:

1. *Funktionalismus*: Die Regulationsschule ordnet dem Kapitalismus trotz anderer Intention letztlich bestimmte Bedürfnisse zu, die durch das Konzept der Regulationsweise befriedigt werden können. Unterschiedliche institutionelle Konfigurationen werden auf diese Weise auf ihre systemstabilisierende Funktion reduziert (vgl. DANIELZYK 1998, 123ff; JESSOP 1994, 237).

2. *Strukturalismus*: Durch die Betonung von Struktur gegenüber Handlung bleibt das handelnde, reflexive

Individuum ausgeblendet. Dies mündet in ein verkürzt regulatives Verständnis von Institutionen (vgl. GÖRG 1994; PAINTER a. GOODWIN 1995).

Vor dem Hintergrund der Tatsache, daß regulationstheoretische Forschung häufig mit der Suche nach kohärenten, stabilen und ‚perfekten‘ Regulationsweisen verbunden ist, sind diese beiden Kritikpunkte nicht von der Hand zu weisen. Versteht man jedoch Regulation als Raum-Zeit-vermittelten, offenen sozialen Prozeß, so wird dieser Vorwurf entkräftet (vgl. PAINTER a. GOODWIN 1995). Betont wird aus einer solchen Perspektive die Kontingenz und Offenheit von *modes of development*, was z.B. die Möglichkeit dysfunktionaler Regulationsweisen mit einschließt. Den Hauptdefiziten, Funktionalismus und Strukturalismus, wird jedoch trotzdem nicht zufriedenstellend begegnet. Im folgenden soll gezeigt werden, daß neuere Entwicklungen in der Institutionenökonomie hierfür Ansatzpunkte liefern können.

2.2 Annäherungen an den Institutionenbegriff der ‚neuen‘ Institutionenökonomie

“Thus an institution is collective action in control, liberation and expansion of individual action. These institutions are really *trans*-actions instead of either individual behaviour or the ‘exchange’ of commodities. It is this shift from commodities and individuals to transactions and working rules of collective action that marks the transition from the classical and hedonic schools to the institutional schools of economic thinking.” (COMMONS 1931, 651-652; Herv. im Original).

“[Institution] connotes a way of thought or action of some prevalence and permanence, which is embedded in the habits of a group or the customs of a people ... Institutions fix the confines of and impose form upon the activities of human beings.” (HAMILTON 1932, 84).

Heterodoxe Alternativen zum methodologischen Individualismus haben in jüngster Zeit über Disziplinengrenzen hinweg einen erheblichen Aufschwung erfahren. Hier steht die Institutionenökonomie stellvertretend für die Annäherung zwischen Teilen der Ökonomie und den Sozialwissenschaften (vgl. z.B. DIMAGGIO 1998; INGHAM 1996). Grundsätzlich können nach HODGSON (1994b) innerhalb der neuen Institutionenökonomie zwei Lager unterschieden werden: *new institutional economics* (oder Transaktionskostentheorie) und *new ‘old’ institutional economics*. Unterschiedliche Strömungen gab es in der Institutionenökonomie schon immer. So identifiziert SAMUELS (1987, 864) zwei einander zum Teil widersprechende Traditionen: den klassischen Institutionalismus THORSTEIN VEBLENS auf der einen, und das Werk von JOHN R. COMMONS auf der anderen Seite. Die beiden aktuellen ‚neuen‘

Tabelle 2: Überblick über die verschiedenen Dimensionen des Machtbegriffs

The different faces and dimensions of power

Macht über jemanden/etwas (<i>power over</i>)	<p><i>Die realistische Sicht: episodic agency concept</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Macht als Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstand durchzusetzen. – <i>concrete decisions</i> und beobachtbare offene Konflikte – Kollektive Interessen = individuelle Interessen 	HOBBS MARX WEBER
Macht etwas zu tun oder nicht zu tun (<i>power to</i>)	<p><i>Das zweite Gesicht der Macht: Kontroll-Macht und non-decisions</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Macht als Möglichkeit bzw. Fähigkeit eines Akteurs, etwas zu tun oder nicht zu tun (dispositionale Dimension) – Kontrolle über soziale Situationen und Akteure – Versteckte Konflikte (<i>covert conflicts</i>) – Verhinderung bestimmter Aktivitäten oder Entscheidungen – Kollektive Interessen ≠ individuelle Interessen 	BACHRACH a. BARATZ GIDDENS LUKES HABERMAS
Kollektiver Machtbegriff	<p><i>Networked conception of power:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Macht als Positivsummenspiel – die Fähigkeit bestimmter Akteursgruppen und Organisationen, Machtressourcen für bestimmte Ziele zu mobilisieren oder systemische Komplexität zu reduzieren – <i>group empowerment</i> 	PARSONS LUHMANN ARENDT GIDDENS
Macht als Set diskursiver Praktiken	<p><i>Decentred conception of power:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Macht als sozialer Mechanismus zur Disziplinierung individueller Akteure – Macht wird von Akteursgruppen und Organisationen ausgeübt, ohne daß ein oder mehrere Akteure diese Macht besitzen – Macht zirkuliert im institutionellen Raum, ist ständig im Fluß, keine stabilen individuellen oder kollektiven Interessen 	FOUCAULT

Quelle: In Anlehnung an ALLEN (1997), CLEGG (1989), GIDDENS (1984), IMBUSCH (1998)

Strömungen lassen sich im Kern auf diese beiden Traditionen zurückführen.

Auf den ersten Blick verwenden beide Seiten einen Institutionenbegriff, wie er traditionell in den Sozialwissenschaften vorherrscht. Unter ‚Institution‘ werden nicht nur formale Organisationen, wie z.B. die Unternehmung oder eine bestimmte Behörde, verstanden, sondern Regel- und Normensysteme als intendierte und nichtintendierte Folgen absichtsvoller Handlungen (Institutionalisierung als Prozeß). Klassische Definitionen stammen von COMMONS und HAMILTON (vgl. obige Zitate). Zwei Anmerkungen sind in diesem Zusammenhang wichtig. Erstens betrachten Transaktionskostentheoretiker Institutionen im wesentlichen als *constraints* (HODGSON 1994b), welche die Handlungen gegebener rationaler Akteure einschränken. Zweitens werden Aspekte wie Tradition, kulturelle Normen und Gewohnheiten zwar durchaus einbezogen, für die eigentliche Erklärung jedoch im Rahmen der *Ceteris-Paribus*-Klausel an den Rand gestellt (so z.B. WILLIAMSON 1994, 80). HODGSON (1994b) weist deshalb kritisch darauf hin, daß die neue Institutionenökonomie im Grunde fest im neoklassischen Paradigma verankert bleibt.

Die gegenwärtige Renaissance einer stärker soziologisch ausgerichteten Institutionenökonomie ist eng mit dem Cambridger Ökonom und Sozialwissenschaftler HODGSON verbunden. Institutionen sind aus dieser Sicht untrennbar mit kulturellen Werten und Normen verknüpft. Sie stellen in dieser Form die zentrale analytische Kategorie dar. Die neue ‚alte‘ Institutionenökonomie fragt nach der Rolle sozialer Institutionen bei der Formulierung individueller Handlungsprogramme und den Wechselbeziehungen zwischen Institutionen und individuellen Handlungen. Macht und Machtasymmetrien in sozialen Beziehungen sind dabei ausdrücklich Teil ökonomischer Theorie und können nicht als Residualkategorie an die Sozialwissenschaften abgeschoben werden (HODGSON 1994b, 64–65).

Im folgenden werden zwei für die spätere Diskussion wichtige Eigenschaften des Institutionenbegriffs in der neuen ‚alten‘ Institutionenökonomie diskutiert: (i) Ambivalenz und das Verhältnis von Institutionalisierung und Handlung und, (ii) die Rolle von Machtressourcen in Interaktionsbeziehungen. Dabei wird gezeigt, daß bei der Weiterentwicklung der klassischen Institutionenökonomie die Strukturierungstheorie (vgl. GIDDENS 1984; GÖRG 1994) und die *new economic socio-*

logy (vgl. GRANOVETTER a. SWEDBERG 1992; SMELSER a. SWEDBERG 1994) eine wichtige Rolle spielen.

2.2.1 *Ambivalenz: Die ermöglichende und die einschränkende Wirkung von Institutionen*

Ausgehend von der Annahme, daß wir in einer von Unsicherheit geprägten Welt leben (im Gegensatz zur völligen Markttransparenz in der Neoklassik), kommt sozialen Institutionen eine wichtige stabilisierende Funktion zu. Institutionen zeichnen sich daher durch eine gewisse Dauerhaftigkeit und Persistenz aus und regeln das Zusammenleben von Menschen. Institutionen entfalten diese Wirkung durch Reduzierung der zum gegenseitigen Verstehen notwendigen Informationen (vgl. HODGSON 1988; SCOTT 1995). Daraus folgt ein ambivalenter Charakter von Institutionen, der sich auf zwei unterschiedliche Dimensionen des Institutionenbegriffs zurückführen läßt. Zum einen stabilisieren und beschränken Institutionen individuelles Verhalten (regulative Dimension); zum anderen haben Werte, Regeln und Normen auch befreiende Wirkung, denn Interaktion und Kommunikation werden durch soziale Institutionen erst möglich (normative Dimension: Verpflichtungen und Rechte; vgl. SCOTT 1995). Insgesamt handelt es sich dabei um eine zunächst ergebnisoffene Gratwanderung zwischen Einschränkung und Ermöglichung. Mit Blick auf die Unternehmung bestehen ähnliche Parallelen zwischen dem Phänomen des *lock-in* in einen bestimmten Entwicklungspfad und der Tatsache, daß Innovations- und Anpassungsfähigkeit immer auf früheres Wissen und eingespielte Routinen bezogen sind (vgl. GRABHER 1993).

Aus diesen kurzen Ausführungen ergeben sich Parallelen zum Struktur- und Handlungsbegriff in der Strukturierungstheorie. Institutionen, oder besser Institutionalisierung als dynamischer Prozeß, sind ohne individuelle Handlung und Interaktion nicht denkbar; gleichzeitig aber geben bestehende Institutionen einzelnen Akteuren den Handlungsrahmen vor und können so Handlungen beeinflussen. Dahinter steht zusätzlich die Erkenntnis, daß Regeln, Normen und Werte subjektiv ständig neu interpretiert und hinterfragt werden (= kognitive Dimension von Institution; vgl. SCOTT 1995). HODGSON (1994b, 69; vgl. auch INGHAM 1996) bezieht sich deshalb ausdrücklich auf GIDDENS und verortet die neue ‚alte‘ Institutionenökonomie in der Nähe der Strukturierungstheorie. An dieser Stelle muß aber auch auf Unterschiede hingewiesen werden. GIDDENS steht dem Institutionalismus insgesamt kritisch gegenüber. Seine Kritik bezieht sich v.a. auf den Evolutionismus und Funktionalismus sowie die Vernachlässigung des reflexiv handelnden Individuums.

GÖRG (1994, 36) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, daß GIDDENS nicht ausreichend zwischen den verschiedenen Varianten von Evolutionstheorien unterscheidet. Ohne dies hier näher ausführen zu können, sei darauf hingewiesen, daß jüngere Ansätze behutsamer vorgehen. Die Anerkennung, daß die Wahlmöglichkeiten einzelner individueller Akteure in vielen Situationen erheblich eingeschränkt sein können, bedeutet z.B. nicht, daß Aktion durch bloße Reaktion ersetzt wird. Auch werden Kreativität und Innovation keineswegs ausgeblendet (vgl. HODGSON 1994b). Allerdings weicht die hier skizzierte Position insofern von der GIDDENS' ab, als grundsätzlich davon ausgegangen wird, daß soziale Phänomene wie ‚Kultur‘, ‚Institutionen‘ oder ‚Organisationen‘ in der Regel sowohl kollektiv-objektive als auch individuell-subjektive Charakteristika aufweisen und diese Dimensionen grundsätzlich gleichberechtigt sind.

2.2.2 *Zum Machtbegriff: Die unterschiedlichen Gesichter der Macht*

Im Gegensatz zu den orthodoxen Wirtschaftswissenschaften und der Transaktionskostentheorie mißt die Institutionenökonomie Macht und Machtstrukturen eine entscheidende Bedeutung bei (vgl. SAMUELS 1987, 865). Nach GIDDENS (1984, 9) bezieht sich Handeln nicht auf *“the intentions people have in doing things but to their capability of doing those things in the first place”*. Handeln impliziert deshalb notwendigerweise Macht. Macht kann man aber immer nur in bezug auf andere haben, d.h. Macht ist eine relationale Kategorie und nur in Interaktions- und Kommunikationsprozessen analysierbar. Aus dieser Sicht macht ein ‚extremer‘ methodologischer Individualismus wenig Sinn.

Macht und Herrschaft sind komplexe, äußerst vielschichtige Phänomene, die sich einem auf Quantifizierbarkeit angelegten Methodenzugriff entziehen (IMBUSCH 1998, 9). Um den verschiedenen ‚Gesichtern‘ und Dimensionen des Machtbegriffs gerecht zu werden, bedarf es eines offenen, durchaus eklektischen Zugangs (vgl. Tab. 2). Die bisher skizzierten Beziehungen zwischen individuellem und kollektivem Handeln, zwischen Institutionalisierung und Handlung lassen sowohl Raum für den Weber'schen Machtbegriff (‚Macht über etwas/jemanden‘; Betonung von Machtasymmetrien) als auch für die dispositionale Dimension von Macht (die ‚Fähigkeit etwas zu tun oder nicht zu tun‘). Andererseits ist die Institutionenökonomie grundsätzlich auch offen für die kollektivistische Sicht (Macht als Positivsummenspiel) und poststrukturalistische ‚Erkenntnisse‘, welche die Netzwerk- und *embeddedness*-Literatur erheblich beeinflussen. Dabei

wird jedoch der Fehler vermieden, in eine völlig subjektlose Theorie von Macht und Herrschaft zu verfallen (vgl. ALLEN 1997; HARDY a. CLEGG 1996). Insgesamt ist dadurch eine offene Annäherung an konkrete empirische Ausprägungen möglich.

Die Regulationsschule bleibt wie bereits angedeutet aufgrund ihrer Strukturlosigkeit gerade auf der Mikro- und Mesoebene der Analyse sozialer Beziehungen unklar und unbestimmt, was die empirische Anschlußfähigkeit dieses Ansatzes als äußerst problematisch erscheinen läßt (MÜLLER-JENTSCH 1996, 45). Zur Erklärung der bisher beschriebenen komplexen Prozesse bedarf es jedoch eines genaueren Verständnisses der oben genannten wiederkehrenden Beziehungen und der Mechanismen, die zwischen kollektiven und individuellen Interessen vermitteln. Hier stellt sich vor allem die Frage nach Entstehung, Reproduktion, Veränderung oder Zerfall von Koordinationsmechanismen. Ein derartiges Verständnis von Institution verschränkt regelgeleitetes und ressourcenorientiertes Handeln und könnte somit diese konzeptionelle Lücke schließen (GÖRG 1994, 33).

2.3 Institutionen und Regulation: Die Koordination 'wiederkehrender' Beziehungen

Eine Synthese regulations- und institutionentheoretischer Ansätze sollte an den *institutional forms* und der Koordination von Interaktionsbeziehungen ansetzen. Aus Sicht eines einzelnen Unternehmens stellt sich z.B. die Frage, wie arbeitsteilige Prozesse organisiert und kontrolliert, d.h. wie Unsicherheiten in diesen Beziehungen verringert werden können. Dieses *governance*-Dilemma ist umso größer, je stärker Verhaltensweisen, Vorstellungen und Wahrnehmungen der Akteure voneinander abweichen. Institutionelle Differenz oder Distanz (vgl. BERNDT 1998a) gibt ein ‚Maß‘ dieser Unterschiede an. Dies kann sich in abweichenden Einschätzungen und Beurteilungen einer bestimmten Situation niederschlagen. In individuellen Interaktionsbeziehungen erfordern unterschiedliche Wahrnehmungen, Normen und Werte Übersetzungs- und Anpassungsleistungen. Diese Übersetzungs- und Anpassungshandlungen lassen dabei keinen der beteiligten Akteure unberührt (vgl. BAUMAN 1999). Deshalb muß nochmals darauf hingewiesen werden, daß es nicht genügt, Institutionen auf die regulative Dimension zu reduzieren, sondern daß im Sinne SCOTTs (1995) die normativen und kognitiven Aspekte institutionalisierter Verhaltens- und Handlungsweisen gleichberechtigt einzubeziehen sind.

Wenn unternehmerische Entscheidungsträger versuchen, Unsicherheit zu reduzieren und institutionelle

Distanz zu verringern bzw. zu kontrollieren, dann institutionalisieren sich verschiedene Koordinationsmechanismen. Gerade in letzter Zeit ist quer über die Fachgebiete hinweg ein gestiegenes Interesse an solchen *modes of governance* festzustellen, wobei längst über die klassische Unterscheidung zwischen Markt und (privater) Hierarchie hinaus gegangen wird. In Anlehnung an HOLLINGSWORTH a. BOYER (1997b) können vier idealtypische Koordinationsmechanismen unterschieden werden: Markt, private Hierarchien (Unternehmung), Netzwerke/Gemeinschaften und öffentliche Hierarchien (Staat) (vgl. Tab. 3).

In ihrer idealen Form können den verschiedenen Koordinationsmodi unterschiedliche Machtbegriffe zugeordnet werden. Bei ‚harter‘ Marktregulierung steht ebenso wie bei privaten und öffentlichen Hierarchien die ‚Macht über andere‘ im Vordergrund. ‚Weicher‘ Regulierung²⁾ liegt dagegen der Glaube an die Möglichkeit kollektiven Machtzuwachses als Folge von Kooperation zugrunde. Macht bezieht sich auf das Transformationspotential von Handlungen, wobei diese transformierende Wirkung mit Verfügungsgewalt über Personen (autoritative Ressourcen) und über materielle Dinge (allokative Ressourcen) verbunden ist (vgl. GIDDENS 1984, 33).

Es handelt sich hierbei um idealtypische Koordinationsmodi. Für die an der konkreten Realität orientierte empirische Arbeit gilt, daß solche Koordinationsmodi niemals in Reinform vorliegen, sondern im Sinne von komplexen Koordinationskonfigurationen aufeinander bezogen sind. Bestes Beispiel hierfür ist der Markt. Wenn von Marktsteuerung gesprochen wird, dann wird häufig Idealform mit realer Ausprägung verwechselt (vgl. BOYER 1997). Dabei gilt, daß in jeder ökonomischen Austauschbeziehung Elemente der anderen Koordinationsmodi mit enthalten sind. So ist z.B. ‚harte‘ Preisbildung durch Angebot und Nachfrage nicht ohne Vorstellungen vom angemessenen Preis für ein bestimmtes Gut denkbar. Diese Vorstellungen werden von Traditionen und Konventionen bestimmt, die in verschiedenen kulturellen Kontexten zu unterschiedlichen Ergebnissen führen können. HOLLINGSWORTH

²⁾ ‚Hart‘ bzw. ‚weich‘ sollte hier nicht im Sinne von stärker und weniger strukturiert verstanden werden. Routinen und Verhaltensweisen auf der mikrosozialen Ebene können Handlungen unter Umständen stärker strukturieren und einengen als systemische Regeln, Gesetze und kulturelle Normen auf der Makroebene. Andererseits werden vorgeblich feste Regeln und Normen bei subjektiv fehlender Legitimität unterlaufen.

Tabelle 3: Idealtypische Koordinationsmechanismen (modes of governance)

Ideal-type modes of governance				
Koordinationsmechanismen	Märkte	Private Hierarchien	Staat	Gemeinschaften/ Netzwerke
Organisationsstruktur und -merkmale	<ul style="list-style-type: none"> - ‚Harte‘ ökonomische Koordination - ökonomischer Imperativ des Handelns - freier Zu- und Abgang - bilateraler Austausch oder direkte Vermittlung von Angebot und Nachfrage (z.B. Börse) - freiwilliger Austausch zu einem bestimmten Zeitpunkt, an einem bestimmten Ort 	<ul style="list-style-type: none"> - Komplexe Organisationen - Tendenz zur Bürokratisierung - beschränkt auf Mitglieder - Austausch basierend auf ungleichen Machtbeziehungen, bürokratischen Regeln 	<ul style="list-style-type: none"> - ‚Harte‘ politische Koordination - öffentliche Hierarchie - rechtlich begründete Mitgliedschaft (de jure) - Tendenz zur Bürokratisierung - unilaterale Handlung - indirekter politischer und ökonomischer Austausch 	<ul style="list-style-type: none"> - ‚Weiche‘ soziale Koordination - informelle/ semiformale Mitgliedschaft (z.B. Verwandtschaftsbeziehungen; persönliche Bindungen) - bilateraler oder multilateraler Austausch - Bildung über bestimmte Zeitperiode - basierend auf Gruppensolidarität und einem hohen Maß an Vertrauen
Individuelle Regeln und Normen der Partizipation	<ul style="list-style-type: none"> - rechtliche Grundlagen (z.B. Vertragsfreiheit) - Zahlungsfähigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> - Belohnung einzelner Mitglieder - ungleiche Machtbeziehungen - Drohung mit Sanktionen 	<ul style="list-style-type: none"> - Exit-Option (z.B. Steuerflucht, Auswanderung) - Voice-Option (Wahlrecht, Lobbyarbeit) 	<ul style="list-style-type: none"> - soziale Normen, moralische Prinzipien, Verpflichtungen, Reziprozität - persönliche Beziehungen - Vertrauensbildung - Abhängigkeit von Ressourcen
Kollektive Regeln und Normen der Partizipation	<ul style="list-style-type: none"> - Privateigentum als Norm - Ideal des freien Marktes - Preisbildung durch aggregierte individuelle Entscheidungen (ex-post Allokationsfunktion; ‚unsichtbare‘ Hand) 	<ul style="list-style-type: none"> - stark institutionalisierte Regeln - Mitglieder werden in eine gemeinsame ‚Kultur‘ sozialisiert - Gebrauch von Sanktionen 	<ul style="list-style-type: none"> - Zwang, Herrschaftslegitimität - soziale Regeln und Normen - Legitimation des Staates 	<ul style="list-style-type: none"> - institutionalisierte Normen und Regeln verlangen Anerkennung gemeinsamer Rechte und Pflichten - kollektive Identität – kollektive Kontrolle

Quelle: Verändert nach HOLLINGSWORTH a. BOYER (1997b)

et al. (1994, 8; Herv. des Verfassers) haben diese Komplexität mit Blick auf Unternehmensbeziehungen wie folgt beschrieben:

“For example, in managing relations with their suppliers, manufacturing firms may try to ensure stable and reliable provision at sufficient quality and acceptable prices through ‘hard contracting’ mechanisms of *market* relations, through vertical integration in corporate *hierarchies*, through authoritative regulation by *state* agencies, through ‘soft contracting’ based on informal *network* relations, through long-term agreements with supplier *associations*, or through any combination of these.”

Genausowenig wie Märkte treten auch andere Koordinationsmodi in ihrer reinen, idealen Form auf. So ergänzen persönliche Netzwerke den Marktmechanismus, können ihn aber grundsätzlich nie vollkommen ersetzen (vgl. SAYER 1995).

Aus einer kontextualen Perspektive funktionieren Märkte oder Hierarchien gerade *wegen* ihrer Unvollkommenheiten (HODGSON 1988, 191). Persönliche Netzwerke müssen hier als zusätzliche Kontextstrukturen betrachtet werden. Wettbewerb und Kooperation wirken deshalb in ihrer widersprüchlichen Einheit zu

jedem Zeitpunkt auf Interaktionsbeziehungen ein. Was selbstverständlich möglich ist, ist eine Verschiebung der Gewichte innerhalb einer gegebenen Konfiguration. Eine Verschiebung hin zu Marktprozessen z.B. kann mit sozialer Entankerung verbunden sein.³⁾ Dabei wird aber der in der Literatur verwendete Begriff *disembedding* der Situation nicht völlig gerecht. Soziale Beziehungen lösen sich nicht einfach in Luft auf, sondern werden durch Marktregulierung und Geldfunktionen lediglich verschleiert (vgl. HARVEY 1982).

Eine analytisch begründbare Trennung der verschiedenen Koordinationsmodi muß deshalb immer von der Erkenntnis geleitet sein, daß sich die verschiedenen *governance modes* auf sich beziehen und ihre ‚Grenzen‘ sich überlappen und ständig umkämpft sind. Für die empirische Arbeit gilt außerdem, daß nicht die Untersuchung bestimmter Koordinationskonfigurationen

³⁾ “The extension of market exchange undermines trust, cohesion and solidarity in the system.” (HODGSON 1988, 170).

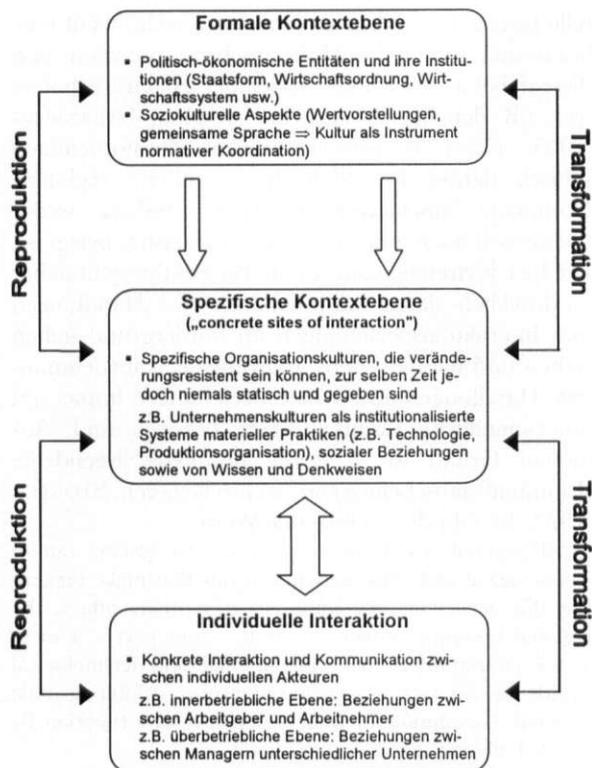


Abb. 1: Eine ‚Hierarchie‘ interdependenter Kontextebenen am Beispiel der Unternehmung

A ‚hierarchy‘ of interdependent contextual settings – the case of the business firm

und der dabei zugrundeliegenden Institutionen an sich im Mittelpunkt stehen sollte; interessant sind vielmehr die Veränderungen dieser Konfigurationen und damit die Frage, wie Institutionen entstehen, sich reproduzieren, verändern oder zerfallen. Dabei müßte auch beachtet werden, inwieweit Regulierung das Resultat bewußter, auf ein Ziel gerichteter Handlungen (z.B. Planung in öffentlichen bzw. privaten Hierarchien) oder unbeabsichtigte Folge absichtsvoller Handlungen ist (z.B. Marktregulierung).

⁴⁾ Einige Anmerkungen zum Kulturbegriff: Im Sinne der new economic geography können ‚Kultur‘ und ‚Ökonomie‘ nicht getrennt voneinander betrachtet werden. Ökonomische Prozesse sind in kulturelle Kontexte eingebettet, genauso wie soziale Institutionen, Handlungen und kognitive Vorstellungen durch Marktkräfte reguliert werden. In diesem Sinne bezeichnet Unternehmenskultur nach SCHOENBERGER (1997, Kap. 5) ein institutionalisiertes System materieller Praktiken (z.B. Technologie, Produktionsorganisation), sozialer Beziehungen sowie von Wissen und Denkweisen, das veränderungsresistent sein kann, zur selben Zeit jedoch niemals statisch und deshalb nie unveränderlich ist.

Schließlich gilt es, Macht und Machtasymmetrien in der Diskussion stärker zu akzentuieren. So werden in der Netzwerkliteratur die dem Kapitalismus inhärenten Machtasymmetrien und damit die Möglichkeit von Nullsummenspielen häufig genauso vernachlässigt wie sie in politisch-ökonomischen Ansätzen einseitig überbetont werden. Es ist davon auszugehen, daß Akteure durch Kooperation grundsätzlich immer sowohl gewinnen als auch verlieren können. Dies muß kein unlösbarer Widerspruch sein. Persönliche Netzwerke können außerdem sehr asymmetrische Machtbeziehungen aufweisen. In solchen Konstellationen kann Kooperation erzwungen sowie gemeinsam erwirtschaftetes ökonomisches, soziales oder kulturelles Kapital genauso wie die Kooperationskosten ungleich verteilt werden. Auf der anderen Seite muß aber selbst der mächtigste Akteur angesichts von Wettbewerb und Opposition Koalitionen eingehen und soziales Kapital bilden. Hier läßt sich eine Verbindung zur oben diskutierten Ambivalenz von Institutionen herstellen.

Zusammenfassend können in Anlehnung an LAYDER (1981) drei Kontextebenen sozialer Beziehungen definiert werden, die eng aufeinander bezogen sind (Abb. 1). LAYDER (1981) unterschied formale und spezifische kontextuale Strukturen auf der einen und situationsbedingte Interaktionsstrukturen auf der anderen Seite:

- Mit Blick auf die Unternehmung befinden sich auf der Makroebene (formale Kontextebene) Institutionen mit der größten allgemeinen Gültigkeit und Ausdehnung: z.B. politisch-ökonomische Entitäten wie Staatsform, Wirtschaftssystem oder Wirtschaftsordnung, aber auch soziokulturelle Aspekte, wie z.B. kollektiv geteilte Wertvorstellungen oder die gemeinsame Sprache. Diese Institutionen sind aus Sicht individueller Akteure weitgehend vorgegeben, d.h. sie sind das Ergebnis komplexer sozialer Prozesse, über die der einzelne wenig oder keine Kontrolle hat.
- Die nächste Ebene beinhaltet spezifischere kontextuale Strukturen, die LAYDER (1981, 97) als „concrete sites of interaction“ definierte und in die Interaktionen und Handlungen direkter eingebettet sind. Hierunter fallen z.B. die Unternehmung oder andere Organisationen mit ihren jeweiligen spezifischen Institutionen (z.B. Unternehmenskulturen⁴⁾).
- Auf der ‚untersten‘ Stufe schließlich befindet sich die Ebene individueller Interaktion. Aus der Unternehmensperspektive schließt dies innerbetriebliche Interaktionsbeziehungen genauso ein wie Interaktion mit Akteuren anderer Organisationen.

Alle Ebenen sind durch soziale Beziehungen, Macht, Diskurse und Praktiken miteinander verknüpft (LAYDER 1981). Insgesamt gilt, daß formale bzw. spezi-

fische Kontexte immer im Interaktionsprozeß realisiert werden: Institutionen auf der Makro- und auf der Mesoebene führen zwar zu bestimmten Handlungen, sind aber nur als Folge individueller Handlungen denkbar und werden durch Handlungen ständig transformiert oder reproduziert.

3 Sozialräumliche Institutionalisierungen wiederkehrender Beziehungen im Zeitalter der Globalisierung

"A banal sense of space location creates the illusion of the coincidence of political space with economic and human space. More precisely, we go on depicting to ourselves the relations between different nations as consisting exclusively in men [sic] and things in one space, conceiving them as *material* objects contained in a *container*." (PERROUX 1950, 90; Herv. im Original).

Räumliche Differenzierung ist im Forschungsprogramm der Regulationsschule nur unterschwellig angelegt. Neben der Betonung historischer Varianz (Entwicklungsphasen wie Fordismus und Postfordismus) beschäftigen sich die Regulationstheoretiker zwar mit räumlich manifesten Unterschieden. Dies bezieht sich jedoch weitgehend auf national-territoriale Koppungen von Akkumulationsregime und Regulationsweise; ausgeblendet bleiben v.a. subnationale Ebenen (TICKELL a. PECK 1992). Bei der Institutionenökonomie stehen Evolutionsprozesse und die Zeitdimension noch eindeutiger im Vordergrund; lediglich HODGSON (1996) hat sich in jüngerer Zeit explizit zu Fragen der Räumlichkeit sozialer Beziehungen geäußert.

Aus wirtschaftsgeographischer Sicht ist v.a. im Bereich der Regionalforschung eine fächerübergreifende Befruchtung zwischen Geographie, institutionentheoretischen Ansätzen und Regulationstheorie zu konstatieren. Das gilt insbesondere für die umfangreiche Literatur zu Industriedistrikten bzw. regionalen Innovationsnetzwerken (vgl. z.B. AMIN a. THRIFT 1995; STERNBERG 1995; STORPER 1997). Eine ausführliche Diskussion dieser heterogenen Literatur würde den Umfang dieses Aufsatzes sprengen. Hier sollen deshalb einige kritische Anmerkungen genügen. Mit Blick auf die oben diskutierten idealtypischen Koordinationsmechanismen wird zurecht davon ausgegangen, daß *governance modes*, die ein höheres Maß an persönlichem Vertrauen und soziokultureller Bindung voraussetzen, grundsätzlich stärker auf räumliche Nähe angewiesen sind. In der *industrial district* und *learning regions* Literatur werden deshalb Lernfähigkeit und dezentrale institutionelle Koordination explizit als territorialisierte *relational assets* betrachtet, die über Erfolg und Mißerfolg von Regionen mitentscheiden (vgl. AMIN a. THRIFT 1995; STORPER 1997). Allerdings werden soziokultu-

relle Institutionalisierungen zu häufig exklusiv auf eine bestimmte räumliche Maßstabebene projiziert und diese dabei in den Rang 'handelnder' Akteure erhoben (vgl. z.B. den Begriff 'lernende' Region). STERNBERG (1995, 172–173) weist in diesem Zusammenhang kritisch darauf hin, daß die postulierte regionale Dominanz innovativer Netzwerke bislang weder theoretisch noch empirisch widerspruchsfrei belegt ist. Die hier vertretene kontextuale Perspektive geht daher ausdrücklich davon aus, daß, erstens, Handlungen und Interaktionsbeziehungen im Vordergrund stehen sollten und daß, zweitens, individuelle Wahrnehmungen, Handlungen und soziale Beziehungen immer auf unterschiedliche Raummaßstäbe bezogen sind. Aus diesem Grund ist es wenig produktiv, irgendeine Raummaßstabebene *a priori* zu privilegieren. STORPER (1997, 48) faßt dies in folgende Worte:

"[R]egional worlds of production can emerge out of technological and organisational worlds that make regions. But this occurs in only some cases; in many others, the regional economy remains – for the most part – a mere locational repository of organisational and technological worlds or artefacts, exogenously-driven, exhibiting little regional co-evolution, or what regionalists have traditionally labelled 'disarticulated' or 'peripheral'."

Im letzten Teil des Aufsatzes soll versucht werden, Anknüpfungspunkte für einen Ansatz zu skizzieren, der diese Verengung auf eine Raummaßstabebene vermeidet und vielmehr die räumliche Komplexität und Widersprüchlichkeit von Globalisierungsprozessen an den Anfang stellt.

3.1 Globalisierung: Ambivalenz und die widersprüchliche Einheit von Homogenisierung und Fragmentierung

Die scheinbar widersprüchlichen räumlichen Folgen von Globalisierungsprozessen, also das Paradoxon gleichzeitiger räumlicher Homogenisierung und Fragmentierung, kann letztlich auf unterschiedliche zugrundeliegende Raumperspektiven zurückgeführt werden. Die eine Seite bezieht die Welt eng an das alltagsweltliche Raumverständnis angelehnt als endlichen und begrenzten *space of difference* bzw. *space of places* auf sich, die andere Seite nimmt sie überwiegend als abstrakt-relationalen *space of flows* wahr (vgl. BLOTEVOGEL 1995; NEWMAN a. PAASI 1998). Beide Positionen können mit unterschiedlichen Konzeptionen von Macht verbunden werden. Wer von einem realistischen Machtbegriff ausgeht, der betont die Wirkung von Grenzen und Grenzziehungen: die Welt zusammengesetzt aus in sich verschachtelten *bounded regions* mit durchlässigen und porösen Grenzen. Aus kollektivistischer Sicht verschiebt sich die Perspektive dagegen auf die Koordination und Kontrolle von Ressourcen im

Raum: die Welt als komplexes Netzwerk aus Güter-, Kapital- und Menschenströmen (vgl. ALLEN 1997, 65). Globalisierung bedeutet aus letzterer Perspektive v.a. das Verschwinden von Grenzen, die Deterritorialisierung von Institutionen und die Deinstitutionalisierung von Territorien. Die Gegenposition verweist demgegenüber auf weiterhin bestehende institutionelle Differenzen, kulturelle Unterschiede und den Fortbestand und teilweise sogar die Aufwertung von Grenzbeziehungen. Unterstützende Belege gibt es für beide Positionen. Grenzen als materiell-sichtbare Ergebnisse und konstitutive Symbole sozialer Unterschiede werden im Zuge der Globalisierung abgebaut. Man denke an die Fortschritte des Europäischen Integrationsprozesses (materielle Grenzen) oder die Erosion nationalstaatlicher Souveränität durch die zunehmenden ökonomischen, politischen, sozialen und kulturellen transnationalen Verflechtungen. Auf der anderen Seite ist die Zahl der Nationalstaaten seit dem Ende des Kalten Krieges angewachsen, spielen die historischen regionalen Bindungen transnationaler Unternehmen sehr wohl eine Rolle, macht es einen großen Unterschied, ob einen die "lottery of birth" (HIRST a. THOMPSON zitiert in NEWMAN a. PAASI 1998, 192) in das Kosovo oder in die USA verschlägt, kann von einem generellen Machtverlust des Nationalstaates nicht die Rede sein.

Diese Diskussion könnte beinahe beliebig weitergeführt werden, ohne zu einem faßbaren Ergebnis zu kommen. Globalisierung sollte vielmehr im Sinne von RICOEUR (zitiert in BAUMAN 1999, xv) als Paradoxon verstanden werden, bei dem "two adversary propositions equally strongly resist refutation and so can be only accepted jointly or jointly rejected". Das heißt, daß sich die Widersprüche nicht auflösen lassen. Aus diesen Gründen wird im folgenden ein kritischer, vermittelnder Ansatz vorgestellt, der von der Vorstellung einer für immer vorgegebenen, territorial abgegrenzten und portionierten Welt Abschied nimmt, ohne dabei in den postmodernen Optimismus einer wahrhaft globalen Ökonomie und Gesellschaft zu verfallen (vgl. hier auch die Thesen vom Ende der Geographie; O'BRIEN 1992; VIRILIO 1997). Dies geschieht aufbauend auf zwei thesenartigen Leitsätzen:

1. Die Auflösung territorialer Bindungen und Grenzen muß nicht automatisch mit der Auflösung sozio-kultureller oder imaginärer Grenzen bzw. Differenz einhergehen und ist unabhängig davon immer mit neuen Aus- und Eingrenzungen verbunden. Hier wird auf *unterschiedliche Machtressourcen und Machtasymmetrien* und ihre sozialräumlichen Dimensionen verwiesen (*Geographien des Wettbewerbs und der Kooperation*).
2. Ökonomische Interaktions- und Austauschbeziehungen sind immer in soziale, kulturelle und institutionelle Kontexte eingebettet, die Differenz im Raum begründen. Diese Grenzen werden im Zuge der Globalisierung lediglich verschoben und neu ausgehandelt. Hier wird auf die Verknüpfung und Interdependenz von individuellen bzw. kollektiven Handlungen und Institutionalisierungsprozessen quer über soziale und räumliche Maßstabebenen hinweg verwiesen (*Geographies of Scale*).

3.2 *Geographien des Wettbewerbs und der Kooperation: Ausgrenzung, Eingrenzung und die Aushandlung neuer Machtgeometrien*

Durch Handlungen ständig neu geschaffene, transformierte oder reproduzierte soziale Regeln, Normen und Praktiken binden Akteure aneinander und schaffen Vertrauen. Dadurch werden einerseits exklusive institutionelle Gemeinsamkeit und Identität definiert, andererseits aber auch notwendigerweise "outsider images of the other" (NEWMAN a. PAASI 1998, 196). Raum ist Produkt dieser Prozesse und Strukturen, aber gleichzeitig sind diese abhängig von unserer Wahrnehmung von und unserem Wissen über Raum und Ort (vgl. SACK 1997; WERLEN 1997). Grenzen sind in diesem Sinne sowohl Ergebnis als auch Symbole von Machtbeziehungen und Institutionalisierungsprozessen. Als soziale Institutionen verkörpern sie offene oder verdeckte Normen und Werte und damit legale und moralische Codes. So benötigt die Institution Nationalstaat z.B. genaue Regeln darüber, wer hinzugehört und wer nicht. Ob *ius solis* oder *ius sanguinis*, der soziale und politische Ausschluß von Menschen ist unvermeidlich. Mit Blick auf die Unternehmung oder die Regulierung der industriellen Beziehungen stellt sich die Frage nach Insidern und Outsidern gerade in Zusammenhang mit dem mit Globalisierungsprozessen verbundenen Wettbewerbsdruck. Wer gehört zum Unternehmen? Wer wird von Flächentarifverträgen erfaßt? Mit der individuellen Entscheidung, lokale und regionale Arbeitsmärkte qualitativ zu restrukturieren, werden Grenzen neu gezogen und alte Bindungen gelöst (z.B. in Deutschland durch den verbreiteten Abbau der mittleren Managementebene oder den zunehmenden Gebrauch von Zeitarbeit). Das hat genauso Auswirkungen auf andere sozialräumliche Kontexte der Kapital-Arbeitsbeziehungen wie die in Deutschland gerade in der jüngsten Zeit verstärkt zu beobachtenden Bündnisse für Arbeit auf Betriebsebene (vgl. BERNDT 1998b). Ähnliches gilt für die Bildung von Unternehmensnetzwerken, sei es zum defensiven Schutz gegen Wettbewerb und Markt oder als offensive Innovations-

bündnisse. Auch hier werden Grenzen verschoben. Kooperation zwischen den Insidern eines Netzwerks steht wachsender Wettbewerb und Abgrenzung gegenüber externen Akteuren gegenüber. Ständig werden derartige Grenzen neu gezogen, verschoben oder reproduziert. Institutionalisierung bedeutet deshalb nichts anderes als ein ständig neu auszuhandelndes Verhältnis zwischen Ein- und Ausschluß.

Regulierung sozialer Beziehungen ist also immer gleich Regulierung sozialer Beziehungen im Raum. Um es präziser auszudrücken: es handelt sich um Beziehungen zwischen Akteuren, die an verschiedene Orte im Raum gebunden sind und die relationalen Raum schaffen. Abhängig von der gewählten Perspektive können diese Institutionalisierungen entweder als ausgedehnte Netzwerke mit verschiedenen Orten als Knoten erscheinen oder, aus der subjektiven Sicht von Akteuren an spezifischen, geographischen Orten, als *bounded regions*. Geographisch relevant wird ein Ort erst durch menschliches Handeln und Wahrnehmung. Solche mit Assoziationen, Gefühlen und Wahrnehmungen belegte geographischen Orte (*thick places*) sind mit sozialen Regeln und Institutionen darüber belegt, wer oder was dazu gehört (wer am richtigen oder falschen Ort ist!) (vgl. MASSEY 1993; SACK 1997). Mit diesen Insider- und Outsiderregeln ist immer Grenz-ziehung, im physischen wie im übertragenen Sinne, verbunden.

So definierte Grenzen weisen die oben diskutierten Merkmale sozialer Institutionen auf: Ambivalenz und die zentrale Rolle von Macht. So haben physisch-materielle, soziale oder kognitive Grenzen immer ambivalente Wirkungen. Im Innenverhältnis schaffen sie kollektive Identität und soziales Kapital und ermöglichen Anpassungsstrategien. Gleichzeitig schotten sie jedoch die Akteure nach außen ab, behindern Interaktion und Austausch mit der ‚Außenwelt‘ und damit Veränderung. Im Außenverhältnis besteht so je nach Durchlässigkeit der Grenzen ein Dilemma zwischen Wettbewerb und notwendiger Kooperation. Nur poröse, offene Grenzen erlauben geregelten Austausch und direkte Interaktion (NEWMAN a. PAASI 1998, 194).

Die Machtressourcen bestimmter Akteure sind viel stärker ortsgebunden und an schwieriger substituierbare soziale Kontexte gekoppelt als diejenigen anderer Individuen oder Gruppen. Asymmetrische Machtbeziehungen bedeuten deshalb immer auch unterschiedliche Kontrolle der jeweiligen sozialen, politischen oder ökonomischen Räume. Raumkontrolle und Fähigkeit zur Überwindung von Raumbarrieren stellen deshalb wichtige Machtressourcen dar, die es stärkeren Akteuren und hegemonialen Akteursgruppen möglich machen, sich Raum anzueignen, d.h. bestimmte

soziale Praktiken, Normen und Institutionen auf einer bestimmten Raummaßstabebene durchzusetzen (vgl. SWYNGEDOUW 1997). MASSEY (zitiert in SWYNGEDOUW 1997, 155) faßt dies folgendermaßen zusammen:

“The power to move, and – the real point – to move more than others, is of huge social significance. Indeed, that it is relative mobility which it at issue is underlined ... by the need of some, the relatively mobile/powerful to stabilise the identities of others in part by tying them down in place.”

Im kapitalistischen Produktionssystem ist die Koordination sozialer, kultureller oder politischer Unterschiede und Differenzen im Raum genauso wichtig wie die Überwindung materiell-physischer Distanz. Durch die Wahl bestimmter *governance*-Konfigurationen gelingt es zum Beispiel transnationalen Unternehmen, soziokulturelle Differenz zwischen den einzelnen lokalen, regionalen und nationalen Kontexten ihrer globalen Unternehmensnetzwerke zu koordinieren. Dabei kann Koordination einerseits Abbau von Differenz und Grenzen bedeuten, etwa wenn versucht wird, eine globale *corporate identity* und ‚Unternehmenskultur‘ zu schaffen. Andererseits ‚leben‘ und profitieren transnationale Unternehmen von Differenz und Unterschieden.

Anpassungsstrategien unterschiedlicher Akteure an Globalisierungsprozesse können sich aus diesen Gründen sowohl im gleichen räumlichen Kontext vollziehen (z.B. die qualitative Umstrukturierung der Belegschaft eines Unternehmens), als auch mit der Lösung räumlicher Bindungen einhergehen (z.B. Unternehmensverlagerungen; quantitativer Abbau von Arbeitsplätzen). Bewegungen im Raum sind immer mit der Entstehung neuer Beziehungen verbunden. Mit Investitionsentscheidungen verbundene Bewegungen von Menschen, Gütern und Kapital im Raum richten sich jedoch immer an Orte, an denen sich bereits unterschiedsbegründende Grenzen gebildet haben und die bereits mit bestimmten Wahrnehmungen und Identitäten belegt sind. Bewegung im *space of flows* ist deshalb immer auch Bewegung zwischen Orten im Raum.

Bestehende Bindungen werden bei Ortswechseln in der Regel gelockert. Jüngere Arbeiten in der Migrationsforschung zeigen jedoch, daß dies nicht notwendigerweise der Fall ist. Wie GOLDRING (1997) am Beispiel mexikanischer Migranten in den USA zeigt, kann transnationale Arbeitsmigration eine neue Qualität sozialer Beziehungen zur Folge haben und die Kontakte zur Heimatregion bzw. zum Heimatland vertiefen. Ein ähnlicher Zusammenhang ließe sich auf transnationale Unternehmensnetzwerke übertragen. In diesem Sinne produzieren, transformieren und reproduzieren Akteure institutionalisierte ‚Landschaften‘ sozialer Macht, Kontrolle und Regulation.

Institutionalisierte soziale Beziehungen vermitteln sich auf diese Weise über Raum und Ort.

3.3 Geographies of scale: Die maßstabsübergreifende Verknüpfung sozialer Institutionalisierungen im Raum

Mikro-soziale Akteursbeziehungen, also die Sphäre alltäglicher Erfahrungen, beschränken sich sehr häufig auf räumlich nahe Kontakte und sind deshalb weitgehend deckungsgleich mit dem Mikro-Raum, in dessen Mittelpunkt LÄPPE (1992, 45) den Menschen mit seiner Körperlichkeit stellt. Und genauso definieren sich Meso- und Makro-Institutionalisierungen häufig über größere Raumeinheiten, z.B. auf den Meso-Raum regionaler bzw. urbaner Produktions- und Konsumbeziehungen oder den Makro-Raum geopolitischer und ökonomischer Landschaften bezogen (vgl. BLOTEVOGEL 1995, 738; LÄPPE 1992).

Mit dem Eintritt in ein globalisiertes Zeitalter gilt diese Kongruenz aber immer eingeschränkter. Globalisierung hat die Möglichkeiten direkter personenvermittelter Interaktion erheblich ausgeweitet. Güter-, Kapital- und Informationsströme und die zugrundeliegenden Akteursbeziehungen können über immer größere räumliche Distanzen hinweg koordiniert werden. Das ist grundsätzlich bei Marktregulierung oder Regulierung in Hierarchien einfacher als bei netzwerkartiger Koordination. Zum Kauf eines Buches per Internet wird kein personenbezogenes Vertrauen benötigt, hier genügt der Glaube an die Wirkung allgemein gültiger Regeln, Normen und Sanktionen (etwa das Widerspruchsrecht bei internationalen Kreditkartentransaktionen). Allgemein gilt aber, daß sich subjektive Wahrnehmung und soziale Konstruktion von räumlicher und institutioneller Distanz im Zuge der Globalisierung unwiderruflich verändert haben (vgl. BAUMAN 1999).

Die verschiedenen Handlungskontexte und Maßstabebenen (*scales*) sind aus diesen Gründen keinesfalls als a priori vorgegebene Raumcontainer zu verstehen, sondern als sozialräumliche Kontexte, die durch Handlungen und Interaktion geschaffen, reproduziert und transformiert werden. Sie geben aus Sicht individueller und kollektiver Akteure einen Rahmen für Handlungen vor, sind aber ohne Handlungen nicht denkbar. Die vielfachen horizontalen und vertikalen Verknüpfungen sozialer Prozesse in dieser Geographie von *scales* sind der Grund dafür, daß Entscheidungen und Handlungen an einem Ort zwangsläufig Folgen an anderen Orten haben. Maßstabebenen als Ergebnisse von Strategien, Handlungen und Konflikten einzelner wie kollektiver Akteure sind dabei nur unter bestimmten Umständen territorial genau abgrenzbar (vgl. SWYNGE-

DOUW 1997). Das Paradebeispiel ist in diesem Zusammenhang natürlich der Nationalstaat, bei dem Politik, Gesellschaft und Wirtschaft einen ganz besonderen territorialen Regulierungskompromiß ausbilden. Aber selbst wenn materielle Grenzen durchlässiger werden und sich auflösen, muß das nichts über kognitive oder soziale Differenz aussagen. Territorial gebundene Unterschiede können durch neue Formen der Grenzziehung ersetzt werden.

Gleichzeitig heißt das nicht – und hier wird wieder an die Diskussion von Macht und Machtasymmetrien angeknüpft –, daß die institutionalisierten Grenzen der ‚Vergangenheit‘ in einer globalisierten Welt keine einschränkende Realität mehr hätten. Das betrifft soziale Unterschiede (Klassengegensätze im Marx’schen Sinn, ethnische Differenz, Geschlechterunterschiede) genauso wie territoriale Gebundenheit. Der entscheidende Unterschied zwischen den einzelnen Akteuren und Akteursgruppen besteht in der Möglichkeit, den subjektiv als besonders günstig erachteten Mix aus Wettbewerb und Kooperation, aus Aufbau, Abbau und Verschiebung von Grenzen auch verwirklichen zu können. Hier gibt es erhebliche Differenzen in den Machtpositionen der beteiligten Akteure. Diese Machtasymmetrien lassen sich auch auf relative räumliche Mobilitätsunterschiede zurückführen. Räumlich immobile Akteure, die nicht über entsprechende Möglichkeiten der Raumkontrolle und Raumüberwindung verfügen, verlieren an Gestaltungsmacht. Die Aneignungs-, Organisations- und Aktionsräume fallen deshalb gerade im Zuge der Globalisierung immer weiter auseinander. Dieser *scale mismatch* benachteiligt sowohl solche Akteure, die aufgrund sozialer Bindungen stärker lokal und regional verankert sind (z.B. Arbeitnehmer, aber auch mittelständische Unternehmen), als auch den Nationalstaat, dessen territoriale Souveränität untergraben wird. Dabei genügt es häufig, diese Machtressourcen rhetorisch einzusetzen und durch Abwanderungsdrohungen Zugeständnisse zu erzwingen (vgl. die Standortdiskussion in Deutschland im Zuge der Wiedervereinigung).

Globalisierung kann deshalb als zunehmende Inkongruenz zwischen der räumlichen Ausdehnung von Aktivitäten und den dadurch geschaffenen neuen sozialräumlichen Institutionalisierungen einerseits und traditionellen, überwiegend territorial gebundenen Konfigurationen andererseits verstanden werden. Deshalb plädiert SWYNGEDOUW (1997) für einen maßstabsebenenübergreifenden Ansatz. Dabei zeigt die empirische Arbeit, daß vor allzu funktionalistischen Dualismen zwischen Arbeit und Kapital, zwischen großen und kleinen Unternehmen usw. zu warnen ist (vgl. BERNDT 1998a, 1998b). Die zugrundeliegenden

Entscheidungen einzelner Akteure sind letztlich subjektiv und deshalb ex ante kaum vorhersehbar. Darüber hinaus besteht die Gefahr einer unkritischen Verallgemeinerung empirischer Ergebnisse. NEWMAN a. PAASI (1998, 200–201) plädieren deshalb in Zusammenhang mit der Globalisierungsdiskussion zurecht für eine kulturell offene Perspektive:

“[It] is ... fallacious to suggest that the removal of boundaries, if indeed that is what is happening in western society, is taking place in the same way, or is having the same effect, within other cultural traditions.”

4 *Schlußbemerkung*

Die zentralen Aussagen dieses Beitrags können wie folgt zusammengefaßt werden: Aufgrund der noch immer weitgehend ungelösten Defizite des regulationstheoretischen Forschungsprogramms ergeben sich erhebliche Probleme bei der empirischen Umsetzung. Diese Lücken lassen sich einmal auf eine ungenügende konzeptionelle Fundierung der Meso- und Mikroebene sozialer Beziehungen zurückführen. Zur Erklärung komplexer Institutionalisierungsprozesse sollten deshalb ergänzend institutionentheoretische Erkenntnisse in die Betrachtung einfließen. Anregungen finden sich dabei weniger in der neoklassisch orientierten Transaktionskostentheorie, sondern in einer auf dem historischen Institutionalismus und auf jüngere strukturations- und ‚steuerungstheoretische‘ Erkenntnisse aufbauenden Institutionenökonomie.

Auch wenn Nachbardisziplinen deshalb einen gestiegenen Stellenwert der Geographie konstatieren (z.B. GIDDENS 1984, JESSOP 1998), so hat der Siegeszug der Metapher Globalisierung nicht wirklich zu einer Renaissance der Geographie im Fächerkanon geführt. Dies hängt mit zwei gegensätzlichen Entwicklungen zusammen. Einerseits wird immer wieder das Ende räumlicher Differenz und somit das Ende der Geographie postuliert. Andererseits haben andere Fächer Raum und Ort (wieder) für sich selbst entdeckt. Das geschieht, wie die Arbeiten des Ökonomen KRUGMAN (z.B. 1995) zeigen, zum Teil mit veralteten Konzepten und unter völliger Mißachtung jüngerer Entwicklungen in der Geographie (zur Kritik an KRUGMAN vgl. BARNES 1998; MARTIN 1999).⁵⁾ Die Geographie muß aber auch anerkennen, daß in anderen Disziplinen gute, manchmal durchaus auch bessere ‚Geographie gemacht‘ wird.

⁵⁾ “I am having a terrible time with my current work on economic geography; referees tell me that it’s obvious, it’s wrong, and anyway they said it years ago” (KRUGMAN zitiert in BARNES 1998, 99).

Der vorliegende Beitrag versucht vor diesem Hintergrund zu zeigen, daß Geographie in diesem Zusammenhang eine wichtige aktive Rolle spielen kann. Raum und Ort können dies im Sinne von relationaler Kontextualität leisten: Nähe und Distanz, Mobilität und Immobilität, Eingrenzung und Ausgrenzung. Globalisierung wird dabei als Prozeß verstanden, der institutionalisierte Beziehungen in Frage stellt, Macht-konstellationen aufbricht und Kräftegleichgewichte verschiebt. Ein Phänomen wie Globalisierung bedeutet genau deshalb keinesfalls einseitig räumliche Entankerung und räumliche Homogenisierung, sondern Transformation von Raumbezügen und Machtgeometrien; sowohl Schaffung neuer Maßstabebenen als auch Neuaushandlung von sozialen Beziehungen in traditionellen Kontexten. Das ist unter Raumvermitteltheit sozialer Prozesse zu verstehen. Und hier bilden räumliche Homogenisierung und Fragmentierung, Wettbewerb und Kooperation eine widersprüchliche Einheit.

Aus dieser Sicht ergeben sich, ohne Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, für eine ‚heterodoxe‘ Wirtschaftsgeographie im wesentlichen drei konkrete eigenständige Anknüpfungspunkte:

1. *Globalisierung und kulturelle Verschiedenheit*: Hier könnte es darum gehen, der in Teilen der Literatur noch immer verbreiteten unkritischen Übertragung von Entwicklungen auf andere kulturelle Kontexte entgegenzutreten. Welche Institutionalisierungen und *governance*-Konfigurationen haben sich im Kontakt mit der scheinbar allgegenwärtigen Wettbewerbs- und Marktrationalität in anderen Gesellschaften herausgebildet? Welche Veränderungsprozesse sind beiderseits kultureller Grenzen bzw. in den kulturellen ‚Grenz- und Überschneidungsräumen‘ zu beobachten?
2. *Raummaßstabebenen und Rauminkongruenz*: Zur Identifizierung relevanter räumlich-sozialer Kontexte für die empirische Forschung wäre *zunächst* eine offene Betrachtung über verschiedene Raummaßstabebenen hinweg zu wählen. Damit könnten sowohl der noch immer weit verbreitete methodologische Nationalismus als auch eine einseitige Spezialisierung auf die subnationale ‚Region‘ als Erkenntnisobjekt geographischer Forschung vermieden werden.
3. *Geographie und Macht*: Dieser Aspekt bezieht sich auf die zentrale Rolle von Macht in raumvermittelten sozialen Beziehungen. Machtbeziehungen, Machtasymmetrien, Ungleichheit und ihre Raumvermitteltheit werden im Gegensatz zur angelsächsischen in der deutschsprachigen Geographie häufig ausgeklammert.

An diesen Leitthemen könnte eine theoretisch-konzeptionell fundierte empirische Auseinandersetzung mit Transnationalisierung und Globalisierung, mit Fragmentierung und Regionalisierung, mit Kooperation und Wettbewerb ansetzen.

Literatur

- AGLIETTA, M. (1998): Capitalism at the turn of the century: regulation theory and the challenge of social change. In: *New Left Review* 232, 41–90.
- ALLEN, J. (1997): Economies of power and space. In: LEE, R. a. WILLS, J. (Eds.): *Geographies of economies*. London, 59–70.
- AMIN, A. a. THRIFT, N. (1995): Globalisation, institutional "thickness" and the local economy. In: HEALEY, P., CAMERON, S., DAVOUDI, S., GRAHAM, S. a. MADANI-POUR, A. (Eds.): *The new urban context*. Chichester, 91–108.
- BARNES, T. J. (1998): Political geography III: confessions of a political economist. In: *Progress in Human Geography* 22, 94–104.
- BATHELT, H. (1993): Die Bedeutung der Regulationstheorie in der wirtschaftsgeographischen Forschung. In: *Geographische Zeitschrift* 81, 63–90.
- BAUMAN, Z. (1999): *Culture as praxis*. London.
- BERNDT, C. (1998a): Ruhr firms between dynamic change and structural persistence – globalisation, the 'German Model' and regional place dependence. In: *Transactions of the Institute of British Geographers* 23, 331–352.
- (1998b): Ruhr companies between dynamic change and institutional persistence: globalisation, the 'German Model' and regional place dependence. Cambridge, Unpublished PhD-Dissertation.
- BLOTEVOGEL, H. H. (1995): Raum. In: *Akademie für Raumforschung und Landesplanung (Hg.): Handwörterbuch der Raumordnung*. Hannover, 733–740.
- BOYER, R. (1990a): The regulation school – a critical introduction. New York.
- (1990b): Regulation. In: EATWELL, J., MILGATE, M. a. NEWMAN, P. (Eds.): *The New Palgrave: Marxian Economics*. New York, London, 331–335.
- (1997): The variety and unequal performance of really existing markets: farewell to Doctor Pangloss? In: HOLLINGSWORTH, J. R. a. BOYER, R. (Eds.): *Contemporary capitalism – the embeddedness of institutions*. Cambridge, 55–93.
- CLEGG, S. R. (1989): *Frameworks of power*. London.
- COMMONS, J. R. (1931): Institutional Economics. In: *American Economic Review* 41, 47–55.
- DANIELZYK, R. (1998): Zur Neuorientierung der Regionalforschung. *Wahrnehmungsgeographische Studien zur Regionalentwicklung* 17, Oldenburg.
- DANIELZYK, R. u. OSSENBRÜGGE, J. (1996): Lokale Handlungsspielräume zur Gestaltung internationalisierter Wirtschaftsräume – Raumentwicklung zwischen Globalisierung und Regionalisierung. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 40, 1–2, 101–112.
- DIMAGGIO, P. (1998): The new institutionalisms: avenues of collaboration. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 154, 696–705.
- GIDDENS, A. (1984): *The constitution of society*. Cambridge.
- GOLDRING, L. (1997): Power and status in transnational social spaces. In: PRIES, L. (Hg.): *Transnationale Migration*. Baden-Baden, 179–195.
- GÖRG, C. (1994): Der Institutionenbegriff in der 'Theorie der Strukturierung'. In: ESSER, J., GÖRG, C. u. HIRSCH, J. (Hg.): *Politik, Institutionen und Staat – zur Kritik der Regulationstheorie*. Hamburg.
- GRABHER, G. (1993): The weakness of strong ties – the lock-in of regional development in the Ruhr Area. In: GRABHER, G. (Ed.): *The embedded firm – on the socio-economics of industrial networks*. London, 255–277.
- GRANOVETTER, M. a. SWEDBERG, R. (Eds.) (1992): *The sociology of economic life*. Boulder.
- HAMILTON, W. (1932): Institution. In: SELIGMAN, E. R. A. a. JOHNSON, A. (Eds.): *Encyclopaedia of the social sciences* 8, 84–89.
- HARDY, C. a. CLEGG, S. R. (1996): Some dare call it power. In: CLEGG, S. R., HARDY, C. a. NORD, W. R. (Eds.): *Handbook of organisation studies*. London, 622–641.
- HARVEY, D. (1982): *The limits to capital*. Oxford.
- HODGSON, G. M. (1988): *Economics and institutions – a manifesto for a modern institutional economics*. Cambridge.
- (1994a): Institutional economic thought in Europe. In: HODGSON, G. M., SAMUELS, W. a. TOOL, M. (Eds.): *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*. Aldershot, 374–378.
- (1994b): The return of institutional economics. In: SMELSER, N. J. a. SWEDBERG, R. (Eds.): *The handbook of economic sociology*, 58–76.
- (1996): Land, learning and the nature of spatiality. In: *Environment and Planning A* 28, 1940–1942.
- HOLLINGSWORTH, J. a. BOYER, R. (Eds.) (1997a): *Contemporary capitalism – the embeddedness of institutions*. Cambridge.
- HOLLINGSWORTH, J. a. BOYER, R. (1997b): Coordination of economic actors and social systems of production. In: HOLLINGSWORTH, J. a. BOYER, R. (Eds.): *Contemporary capitalism – the embeddedness of institutions*. Cambridge, 1–47.
- HOLLINGSWORTH, J. R., SCHMITTER, P. C. a. STREECK, W. (1994): Capitalism, sectors, institutions, and performance. In: HOLLINGSWORTH, J. R., SCHMITTER, P. C. a. STREECK, W. (Eds.): *Governing capitalist economies*. Oxford, 3–16.
- IMBUSCH, P. (1998): Macht und Herrschaft in der Diskussion. In: IMBUSCH, P. (Hg.): *Macht und Herrschaft – sozialwissenschaftliche Konzeptionen und Theorien*. Opladen, 9–26.
- INGHAM, G. (1996): Some recent changes in the relationship between economics and sociology. In: *Cambridge Journal of Economics* 20, 243–275.
- JESSOP, B. (1994): Regulation Theory, French. In: HODGSON,

- G. M., SAMUELS, W. a. TOOL, M. (Eds.): The Elgar companion to institutional and evolutionary economics. Aldershot, 233–238.
- (1995): The regulation approach, governance and post-fordism: alternative perspectives on economic and political change. In: *Economy and Society* 24, 307–33.
- (1998): Twenty years of the regulation approach: has it been worth it? Paper presented at the Annual Meeting of the Association of American Geographers, Boston, 26 March 1998.
- KRÄTKE, S. (1995): Stadt – Raum – Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie. Basel.
- KRUGMAN, P. (1995): Development, geography, and economic theory. Cambridge.
- LÄPPE, D. (1992): Thesen zu einem Konzept gesellschaftlicher Räume. In: MAYER, J. (Hg.): Die aufgeräumte Welt – Raumbilder und Raumkonzepte im Zeitalter globaler Marktwirtschaft. Rehburg-Loccum, 29–52.
- LAYDER, D. (1981): Structure, interaction and social theory. London.
- LEE, R. a. WILLS, J. (Eds.) (1997): Geographies of economics. London.
- MARTIN, R. (1999): The new 'geographical' turn in economics. In: *Cambridge Journal of Economics* 23, 65–91.
- MASSEY, D. (1993): Power-geometry and a progressive sense of place. In: BIRD, J., CURTIS, B., PUTNAM, T., ROBERTSON, G. a. TICKNER, L. (Eds.): Mapping the futures – local cultures, global change. London, 59–69.
- MÜLLER-JENTSCH, W. (1996): Theorien Industrieller Beziehungen. In: *Industrielle Beziehungen* 3, 36–64.
- NEWMAN, D. a. PAASI, A. (1998): Fences and neighbours in the postmodern world: boundary narratives in political geography. In: *Political Geography* 22, 186–207.
- O'BRIEN, R. (1992): Global financial integration – the end of geography. London.
- PAINTER, J. a. GOODWIN, M. (1995): Local governance and concrete research – investigating the uneven development of regulation. In: *Economy and Society*, 23, 334–356.
- PERROUX, F. (1950): Economic space: theory and applications. In: *Quarterly Journal of Economics* LXIV, 89–104.
- SACK, R. D. (1997): *Homo geographicus*. Baltimore.
- SAMUELS, W. J. (1987): Institutional economics. In: EATWELL, J., MILGATE, M. a. NEWMAN, P. (Eds.): *The New Palgrave: A dictionary of economics*. London, New York, Tokyo, 865–866.
- SCHOENBERGER, E. (1997): *The cultural crisis of the firm*. Oxford.
- SCOTT, W. R. (1995): *Institutions and Organizations*. London.
- SMELSER, N. J. a. SWEDBERG, R. (Eds.) (1994): *The handbook of economic sociology*. Princeton.
- STERNBERG, R. (1995): Die Konzepte der flexiblen Spezialisierung und der Industriedistrikte als Erklärungsansätze der Regionalentwicklung. In: *Erdkunde* 49, 161–175.
- STORPER, M. (1997): *The regional world*. New York, London.
- SWYNGEDOUW, E. (1997): Neither global nor local – "glocalisation" and the politics of scale. In: COX, K. (Ed.): *The global and the local: making the connections*. New York, 137–166.
- TICKELL, A. a. PECK, J. (1992): Accumulation, regulation and geographies of post-fordism – missing links in regulationist research. In: *Progress in Human Geography* 16, 190–218.
- VIRILIO, P. (1997): Un monde surexposé. In: *Le Monde Diplomatique*, August 1997, 17.
- WERLEN, B. (1997): Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Band 2: Globalisierung, Region und Regionalisierung. *Erdkundliches Wissen* 119, Stuttgart.
- WILLIAMSON, O. E. (1994): Transaction cost economics and organisation theory. In: SMELSER, N. J. a. SWEDBERG, R. (Eds.): *The handbook of economic sociology*. Princeton, 77–107.