

JOURNAL FÜR ENTWICKLUNGSPOLITIK

herausgegeben vom Mattersburger Kreis für Entwicklungspolitik
an den österreichischen Universitäten

vol. XX, No. 1–2004

JUNGE ZUGÄNGE

Schwerpunktredaktion: Gerald Faschingeder, Atiye Zauner

Mandelbaum Edition Südwind

Inhaltsübersicht

4	GERALD FASCHINGEDER UND ATIYE ZAUNER Zu den Rahmenbedingungen entwicklungsbezogener Forschung
21	VIKTÓRIA GY. DUDA Globale Patentrechte an Pflanzen
33	PHILIPP BUDKA Indigene Widerstandsbewegungen im Kontext von Globalisierung und Informations- und Kommunikations- technologien
45	INGRID PRANGER Globalisierung und der informelle Sektor
54	KAAN TASLI The Empowerment Approach and the Women
70	JULIA KLOESS Auswirkungen der Dezentralisierung auf das Empowerment von Frauen
85	PATRICIA REITER Participatory Budgeting in Porto Alegre
95	BERNHARD LEUBOLT Glokalisierungsdispositiv und radikaler Reformismus
104	KUNIBERT RAFFER Applying Musgrave's Branches of Government Expenditures to ODA
119	Rezensionen
122	Autoren und Autorinnen
124	Informationen für Autoren und Autorinnen

INGRID PRANGER

Globalisierung und der informelle Sektor

Auswirkungen globaler Produktion und globalen Handels auf die Arbeitskräfte des untersten Segments

Der sogenannte informelle Sektor wird seit Ende der 60er, Anfang der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts auf wissenschaftlicher Ebene diskutiert. Der „ILO (International Labour Organisation) Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya“ (ILO 1972) beschreibt den informellen Sektor als einen Bereich der Wirtschaft von Entwicklungsländern, der einen wesentlichen Beitrag zu deren ökonomischem Aufschwung leisten kann. Die anfängliche Annahme, dass sich der Sektor aufgrund seiner inhärenten Dynamik allmählich in den modernen, formellen Sektor der einzelnen Länder integriert, ist allerdings nicht eingetreten. Der informelle Sektor hat sich als persistent und expansiv erwiesen. Zudem ist er den veränderten ökonomischen Realitäten der Globalisierung ausgesetzt, wodurch instabile informelle Arbeitsverhältnisse und –beziehungen negativ betroffen sind. Die anfängliche ILO-Definition des informellen Sektors basierte auf den Kriterien „einfacher Einstieg, Abhängigkeit von indigenen Ressourcen, Familienbesitz des Unternehmens, Kleinststrukturen, Einsatz arbeitsintensiver und angepasster Technologien, außerhalb des formalen Schulsystems erworbene Fähigkeiten“, sowie der „Existenz eines nicht regulierten, kompetitiven Marktes“ (ILO 1972: 6). Diese Definition wurde aufgrund ihres rein deskriptiven Charakters und der Tatsache, dass die Kriterien in direktem Gegensatz zu den Kennzeichen des formellen Sektors stehen, häufig kritisiert. Einzelne Versuche, die Definition zu adaptieren und zu verbessern erwiesen sich aufgrund der enormen Heterogenität des informellen Sektors als schwierig. In den letzten Jahren setzte sich jedoch eine Sichtweise durch, die die unterschiedlichen Dimensionen von Informalität erfasst und sowohl informelle Unternehmen als auch informelle Angestelltenverhältnisse berücksichtigt. In diesem erweiterten Konzept sind nun alle einkommensgenerierenden Tätigkeiten inkludiert, die im/durch den existierenden gesetzlich-regulativen Rahmen nicht dokumentiert und anerkannt, nicht reguliert und nicht geschützt sind, sowie alle nicht-einkommensgenerierenden Tätigkeiten innerhalb eines profitorientierten Unternehmens. Beschäftigung im informellen Sektor ist demnach durch die Absenz von Arbeitsverträgen, Arbeitsrechten und sozialem Schutz gekennzeichnet, gleichgültig ob dies in Form von Selbständigkeit oder einer Anstellung in einem informellen oder formellen Unternehmen geschieht (ILO 2002b: 11f).

1. Globalisierung und Informalisierung

Eine wesentliche Problematik im Bezug auf Arbeitsbeziehungen begründet sich in den unterschiedlichen Mobilitätsgraden von Kapital und Arbeit. Die Strategien, mit denen (multinationale) Konzerne und Unternehmen auf einzelne Anforderungen und Auswirkungen des Globalisierungsphänomens reagieren, setzen sich in zunehmendem Maße über regionale Besonderheiten und soziale Umstände hinweg und beschleunigen diverse Differenzierungsprozesse innerhalb der ArbeitnehmerInnenschaft. Durch die Spezialisierung lokaler Standorte verschärfen sich die Ungleichheiten zwischen den (eher) sicheren und gut bezahlten Kernarbeitsplätzen und den, im globalen System der Unternehmen, weit verstreuten peripheren Jobs (Mahnkopf 1996). Die Chancen von relativ unqualifizierten ArbeitnehmerInnen sinken proportional zu den diesbezüglich steigenden Anforderungen bedingt durch technologischen, wirtschaftlichen und organisatorischen Wandel. Arbeitsintensive und qualifizierungsexensive Produktion wird aus Kostengründen verstärkt in Billiglohnländer verlegt; in der Zentrale verbleiben lediglich die wertschöpfungsintensiven Dienstleistungen wie Management, Forschung und Entwicklung, oder Finanzdienste. Weiters sind weltweit durch Rationalisierungen, Kostensenkungsmaßnahmen oder der Schließung von Betrieben, die dem steigenden Wettbewerbsdruck nicht standhalten konnten, Arbeitsplätze verloren gegangen. Der Trend geht hin zur (kurzfristigen) Einstellung von Beschäftigten auf Projektbasis, Leasing von Arbeitskräften, Teilzeitarbeit und atypischen Beschäftigungsverhältnissen, sprich zu losen Verbindungen, die schnell wieder aufzulösen sind und den Unternehmen weniger Verantwortung und Kosten verursachen als traditionelle Arbeitsverhältnisse. Diese neuen Formen der Arbeitsbeziehungen sind tendenziell durch eine Verschlechterung in Bezug auf arbeitsrechtliche und soziale Rahmenbedingungen für die ArbeitnehmerInnen gekennzeichnet.

Die ILO spricht in diesem Zusammenhang von einer zunehmenden „Informalisierung“ von Arbeitsbeziehungen. „Whereas globalisation generates new jobs and new markets, available evidence suggests that not all the jobs are “good” jobs and that the most disadvantaged producers have not been able to seize new market opportunities. This is because global competition erodes employment relations by encouraging formal firms to hire workers at low wages with few benefits or to subcontract or out-source the production of goods and services” (ILO 2002b: 10).

Die Möglichkeiten nationaler Regierungen, autonom zu agieren und entsprechende Gegen- bzw. Steuerungsmaßnahmen zu implementieren sind durch globale und internationale Organisationen, Vereinbarungen und Abkommen wie der Welthandelsorganisation (WTO), dem Internationalen Währungsfonds (IWF), der Weltbank, den WTO-Abkommen zur Liberalisierung von Dienstleistungen (GATS) oder geistigen Eigentumsrechten (TRIPS) massiv eingeschränkt worden.

Das Ungleichgewicht zwischen Industrie- und Entwicklungsländern manifestiert sich zunehmend durch und in diesen „Agenten der Globalisierung“. Globalisierung unterstützt somit einen destruktiven Wettbewerb, in dem Regierungen scheinbar gezwungen sind, ihre Arbeits-, Sozial- und Umweltkosten zu senken, um Kapital anzulocken. Dies führt zu einem gefährlichen <??>„race to the bottom“ < kurz erklären, was damit gemeint ist>(Brecher/Costello/Smith 2000: 5). Als eine Folge dieser Entwicklungen ist in den letzten zwei Jahrzehnten der informelle Sektor in den Entwicklungs-, aber auch den Industrieländern stark gewachsen.

Über die Bedeutung des informellen Sektors für die jeweiligen Nationalökonomien in Bezug auf die Zahl der Beschäftigten und den Anteil am BIP können aufgrund unzureichender Datenerhebung und Zuverlässigkeit der erfassten Daten in den meisten Entwicklungsländern nur ungenaue Aussagen getroffen werden. Die Anwendung unterschiedlicher Definitionen des informellen Sektors relativiert zusätzlich die Vergleichbarkeit von Daten. Die ILO publiziert in unregelmäßigen Abständen Daten zum informellen Sektor, um so das Verständnis und Wissen bezüglich dessen Größe und Struktur zu erhöhen. Die wichtigsten Aussagen der letzten Analyse sind (ILO 2002b: 7f, 21f):

- Informelle Arbeitsverhältnisse machen bis zu drei Viertel aller nicht-landwirtschaftlichen Arbeitsplätze in Entwicklungsländern aus; konkrete Prozentsätze belaufen sich auf 48% in Nordafrika, 51% in Lateinamerika, 65% in Asien und 72% in Sub-Sahara Afrika (78% ohne Südafrika).
- Es sind sowohl Selbständigkeit als auch Anstellungsverhältnisse im informellen Sektor beobachtbar, wobei ersteres häufiger auftritt (v.a. in den Bereichen des Kleinhandels, Transportwesens und der industriellen Kleinstproduktion). Anstellungsverhältnisse bestehen überwiegend in Form von Tagelohnarbeit, Hausarbeit, industrieller Zulieferung (Heimarbeit), illegalen Tätigkeiten und Teilzeitarbeit ohne Arbeitsvertrag.
- Heimarbeit und Straßenhandel sind die häufigsten Beschäftigungen im informellen Sektor; geschätzte 25% der nicht-landwirtschaftlichen Arbeitsbevölkerung sind in diesen Bereichen beschäftigt.
- Tendenziell sind mehr Frauen als Männer im informellen Sektor beschäftigt; sie okkupieren häufiger Bereiche mit niedrigeren Einkommensaussichten.

Der zum Teil beträchtliche Anteil des informellen Sektors am BIP einzelner Ländern (vgl. Tabelle 1) hat entscheidende Implikationen für die jeweiligen Staats Haushalte. Zwar werden auch aus informellen Tätigkeiten über Lizenzen und unterschiedliche periodische Gebühren Gelder lukriert, dies steht jedoch in einem

äußerst ungleichen Verhältnis zu den (potentiellen) Einnahmen aus Steuern und Abgaben des formellen Sektors. Hinzu kommt eine große Unregelmäßigkeit und Unzuverlässigkeit der zuerst erwähnten Einnahmen. Die Aufgaben des Staates hinsichtlich ökonomischer und nicht-ökonomischer Entwicklung werden durch diese Struktur erschwert und lassen folglich wenig Spielraum für eine Verbesserung der Arbeitssituation der im informellen Sektor Beschäftigten.

Tabelle 1: Anteil des informellen Sektors an jeweiligen nationalen Kennzahlen in ausgewählten Ländern

Land (Jahr)	% nicht- landwirtschaftl. Beschäftigung	% nicht- landwirtschaftl. BIP	% der Gesamt- Beschäftigung	% des gesamten BIP
Kenia (1999)	71,6	25,0	28,8	18,4
Indonesien (1998)	77,9	31,4	42,9	25,2
Mexiko (1998)	28,5	13,4	n. v.	12,7

Quelle: Charmes 2000: 3

2. Wachstum und regionale Einbindung des informellen Sektors in die globale Ökonomie

Die Gründe für das kontinuierliche Wachstum des informellen Sektors sind vielschichtig. Viele Länder der Dritten Welt verzeichneten zwar in den letzten Jahrzehnten ein zum Teil beträchtliches Wirtschaftswachstum, allerdings war dies zu meist ein kapital-, bzw. technologie- und weniger ein arbeitsintensives Wachstum, d.h. so genanntes „jobless growth“ oder auch „high-tech growth“ (Carr and Chen 2001: 2). Die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze reicht bei weitem nicht aus, um die steigenden Zahlen der Arbeitssuchenden beschäftigen zu können. Jene Arbeitsplätze, die doch geschaffen wurden erfordern ein wesentlich höheres Qualifikationsniveau als der Großteil der Bevölkerung in den Ländern der Dritten Welt besitzt. Viele Arbeitssuchende ohne entsprechende Qualifikationen finden Beschäftigung im informellen Sektor.

Weitere Faktoren, die das Wachstum des informellen Sektors beeinflussen sind:

- die oft strukturell schwachen nationalen (formalen) Ökonomien vieler Entwicklungsländer;
- die von IWF und Weltbank initiierten Strukturanpassungsprogramme, durch die Tausende Arbeitsplätze vor allem im öffentlichen Sektor verloren gegangen sind;

- die anhaltende Land-Stadt-Flucht, u.a. ausgelöst bzw. verstärkt durch die Umstrukturierungen in der globalen Agroökonomie, die größere Landeinheiten fördern und Kleinbesitz und Subsistenzwirtschaft unterminieren (was vor allem in immer noch landwirtschaftlich dominierten Entwicklungsländern fatal ist);
- die HIV/AIDS Epidemie (durch die Desintegration familiärer und sozialer Netzwerke);
- das anhaltend starke Bevölkerungswachstum in vielen Regionen der Dritten Welt; und
- das konsequente Anwachsen der Arbeitsbevölkerung durch steigende Partizipationsraten (v. a. der Frauen).

Wie bereits angedeutet beschleunigt der globale Trend der wirtschaftlichen Liberalisierung und Deregulierung das Wachstum des informellen Sektors. Die Beschäftigten sind über Produktionsnetzwerke, die sich oft über mehrere Länder und Kontinente spannen und die vor allem im vergangenen Jahrzehnt immer häufiger geworden sind, in die globale Ökonomie eingebunden. „Out-sourcing“, d.h. die Auslagerung bestimmter Dienste, wird eine immer häufiger angewandte Praxis. Ein großer Teil der Arbeiter in einigen der bedeutendsten Exportindustrien wie beispielsweise Elektronik, Sport, Bekleidung oder Schuhe (vgl. Werner/Weiss 2001) arbeiten in so genannten Sweatshops, informellen sub-contracting-Arrangements von in Heimarbeit oder in Produktionsoutlets der jeweiligen Multis. Diese Produktionsstätten befinden sich oft in den ärmsten Ländern der Welt, wo Löhne und Lohnnebenkosten niedrig und arbeits-, sozial- und umweltrechtliche Bestimmungen kaum vorhanden oder leicht umgehbar sind. Positiv gesehen könnte das heißen, dass Millionen von Arbeitsplätzen geschaffen und gesichert werden. In Wahrheit aber entsprechen Entlohnung oder Bezahlung, sowie die Arbeitsbedingungen der Betroffenen in vielen Aspekten nicht annähernd den Mindeststandards, die beispielsweise von der ILO in ihren Agenden zur „Decent work“ gefordert werden (vgl. ILO 2002a).

Da sich der globale Wettbewerb stetig verschärft, steigt die Zahl der informellen Arbeitsarrangements selbst in Billiglohnländern. Diese Entwicklungen verstärken vor allem das Wachstum jenes Segments des informellen Sektors, in dem kaum mehr als Überlebenssicherung möglich ist. Die Auswirkungen dieses Trends sind regional verschieden, da es ganz offensichtlich ein Ungleichgewicht bei der Einbindung von Ländern, Regionen, Industrien, Sektoren und Arbeitskräften in das weltweite ökonomische System gibt.

Viele auch weniger qualifizierte Arbeitskräfte finden Anstellungen in so genannten Export Processing Zones (EPZ). 1985 gab es weltweit schätzungsweise 173 EPZs mit ungefähr 1,8 Millionen Beschäftigten. Im Jahr 1998 arbeiteten bereits 27 Millionen Menschen in 850 EPZs. Die ILO kritisiert an diesen EPZs, dass „die

heimische Wirtschaft nur in Ausnahmefällen davon profitiert und zahllose Menschen in die Abhängigkeit unqualifizierter Arbeit und niedriger Löhne geraten“ (Knox/Marston 2001: 374). Ein Beispiel hierfür ist die Maquiladora-Industrie in Mexiko, an der Grenze zu den USA. Die dort angesiedelten 3.500 Firmen zeichnen für 95% der Exporte Mexikos verantwortlich, aber lediglich für 5% der Arbeitsplätze des Landes (White 2003: 20). Der Beschäftigungseffekt ist demnach vergleichsweise vernachlässigbar.

In Asien kam es während des Wirtschaftsbooms in den 1980ern zu einem rapiden Wachstum der arbeitsintensiven Exportindustrie. Dies resultierte in einer Zunahme von Arbeitsplätzen, von der vor allem Frauen stark profitiert haben. In Bangladesch existierten 1978 lediglich vier Bekleidungsfabriken. Bis zum Jahr 1995 ist diese Zahl auf über 2.400 angestiegen. Der Anteil der Frauen unter 25 Jahren an den über 1,2 Millionen Angestellten war ungefähr 90% (Carr/Chen 2001: 17). Während der Asienkrise in den 1990ern kam es zu Massenentlassungen gerade in den erwähnten Produktionszweigen und Qualifikationsniveaus. Die Alternativen der arbeitslos gewordenen Frauen sind wenige und kurzfristig meist nur im informellen Sektor zu finden. Für derartig marginalisierte Frauen ist Sexarbeit oft eine lukrative Einkommensquelle. Prostitution trägt zwischen zwei und 14% zum BSP der Ökonomien Thailands, Indonesiens, Malaysias und der Philippinen bei (Yeates 2001: 61).

Im Vergleich zu Asien oder Lateinamerika verfügen die meisten Länder Afrikas, mit Ausnahme Südafrikas, über keine ausgeprägte und diversifizierte Exportindustrie. Rohstoffe und Agrarprodukte dominieren nach wie vor die Exportmärkte. Traditionelle Arbeitsplätze in der Lebensmittelverarbeitung und –zubereitung sowie im Handwerk und im Verkauf von lokalen Produkten werden zunehmend durch billige Importe z. B. aus Asien oder Südafrika gefährdet. Ausländisches Investment tendiert zur Schaffung großer, hochtechnologisierter Einheiten und kreiert nur selten in dem Ausmaß formale Arbeitsplätze, in dem es Arbeitslosigkeit durch die Zerstörung kleinbetrieblicher, traditioneller Strukturen provoziert. Der informelle Sektor ist mit einem 93%igen Anteil an allen neu geschaffenen Arbeitsplätzen (Xaba/Horn/Motala 2002: 3) der wichtigste und prominenteste „Arbeitgeber“ sowohl in ruralen als auch urbanen Gebieten Sub-Sahara Afrikas. Es ist sicherlich nicht zielführend für einen Protektionismus von unproduktiven Aktivitäten zu plädieren, nichtsdestotrotz werden durch diese Auswirkungen der Globalisierung zahllose Existenzen gefährdet (Carr/Chen 2001).

Ein Großteil der Entlassenen, Enteigneten oder „überschüssigen“ Arbeitskräfte flüchtet notgedrungen in den informellen Sektor. Dies hat zur Folge, dass immer mehr Bereiche innerhalb des informellen Sektors übersättigt sind, vor allem jene mit niedrigen Einstiegsbarrieren aber auch niedrigen Profitaussichten (z.B. Verkauf von Gütern auf den Straßen). Je mehr Menschen gezwungen sind, sich im in-

formellen Sektor zu betätigen, desto geringer werden die Profitmargen. Eine unausweichliche Folge ist eine fortschreitende Verarmung großer Bevölkerungsteile.

3. Die Zukunft des Informellen Sektors

Der Informelle Sektor wird längst nicht mehr als kurz- bis mittelfristiges Phänomen in Entwicklungsländern gesehen, die sich im Sinne des modernisierungstheoretischen Entwicklungsparadigmas in einer Transformationsphase zu „modernen, entwickelten“ Ökonomien befinden, sondern als ein wesentliches Merkmal von Entwicklungsländern akzeptiert. Als Reaktion auf diese Erkenntnis hat die ILO das Spektrum ihrer Hauptaufgabenbereiche um den informellen Sektor erweitert. Ansätze zur Verbesserung der Bedingungen und Umstände von Beschäftigten im informellen Sektor beinhalten unterschiedlichste Vorschläge, die positiven Aspekte von Globalisierung zu maximieren und die negativen Implikationen zu minimieren. In der 78. Sitzung der International Labour Conference im Jahr 1991 war das „Dilemma des Informellen Sektors“, das darin bestand „whether to promote the informal sector as a provider of employment and incomes or to seek to extend regulation and social protection to it and thereby possibly reduce its capacity to provide jobs and incomes for an ever expanding labour force“ (ILO 1991: 2) eines der Hauptanliegen auf der Agenda. Der seitdem verfolgte integrierte Ansatz der ILO forciert die Arbeitsplatzbeschaffung und den rechtlich-sozialen Schutz von Beschäftigten gleichermaßen. Dabei wird die Stärkung der Fähigkeit zum Lobbying gegenüber der formalen Wirtschaft und den Gesetzgebern auf den verschiedenen Ebenen als einer der wichtigsten Aspekte im Bezug auf die Unterstützung der Menschen im informellen Sektor erachtet. Der „Globalisierung von oben“ sollte eine „Globalisierung von unten“ entgegen gestellt werden. Einige Gruppen sind in diesem Zusammenhang bereits gut organisiert und decken ein breites Spektrum an Interessen ab, von Umwelt über Landwirtschaft bis zu KonsumentInnenrechten. Die Beschäftigten im informellen Sektor sind aber mit wenigen Ausnahmen sowohl auf lokalen, als auch nationalen und globalen Ebenen schlecht organisiert. Dieser niedrige Organisationsgrad steht in diametralem Gegensatz zu ihrer stetig steigenden Zahl, weshalb es eine Priorität ist, Organisationen und Verbände zu gründen und diese im Folgenden in die Lage zu bringen, Probleme aufzuzeigen, Interessen zu artikulieren und Strategien zur Verbesserung der jeweiligen Situation vor Ort zu entwickeln. Genau wie den Gewerkschaften ist es auch für die Beschäftigten im informellen Sektor nur möglich, kollektiv Ziele anzustreben und zu erreichen.

Ein positives Beispiel in diesem Zusammenhang ist die Stadt Durban in Südafrika. Dort haben sich Vertretungen der Straßenhändler (Informal Trade Management Board) sowie der Frauen im informellen Sektor (Self-Employed Womens Union) organisiert und waren aktiv in die Ausarbeitung der „Informal Economy

Policy“ der Stadt involviert. Die entwickelten Strategien spiegeln die Vorreiterrolle Durban im südafrikanischen - und wohl auch im afrikanischen - Zusammenhang wider und implizieren eine offizielle Anerkennung des informellen Sektors sowie zahlreiche Verbesserungen der Arbeitsumstände der Betroffenen. Hier war und ist es gerade die lokale Regierung, die auf die Miteinbeziehung der Organisationen und dadurch die Repräsentation der informell Beschäftigten Wert legt und somit langfristig den nachhaltigsten Pfad der Stadtentwicklung beschritten hat. Entwicklungszusammenarbeit kann gerade im Bereich der Bildung von derartigen Organisationen unterstützend wirken, beispielsweise beim Aufbau von Organisations-, Management- und Kommunikationsstrukturen. Es ist jedoch zunächst anzustreben, das Informationsdefizit aufzuholen, denn in vielen Entwicklungsländern wurde der informelle Sektor lange Zeit negiert. Es fehlt an qualitativen und quantitativen Daten, um überhaupt angemessene Strategien entwickeln und Alternativen aufzeigen zu können. Aufklärungs- und Aktionsprogramme, mehr Forschungsarbeit, Etablierung lokaler und internationaler Organisationen mit entsprechendem Networking und ein ernster Dialog zwischen den Menschen im informellen Sektor und den Gesetzgebern auf unterschiedlichen Ebenen sind Maßnahmen, die von internationaler EZA initiiert und unterstützt werden können.

Literatur

- Brecher, Jeremy, Tim Costello und Brendan Smith. 2000. *Globalization from below*. Cambridge: South End Press.
- Carr, Marilyn, Martha Alter Chen. 2001. *Globalization and the informal economy: how global trade and investment impact on the working poor*. Research paper compiled for WIEGO (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing). Universities of Harvard and Sussex.
- Charmes, Jaques. 2000. *The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientations for the Future*. Paper prepared for the 4th Meeting of the Dheli Group on Informal Sector Statistics, 28-30 August 2000, Geneva.
- ILO, International Labour Office. 1972. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: ILO Publications.
- ILO, International Labour Office. 1991. *The urban informal sector in Africa in retrospect and prospect*. Geneva: ILO Publications.
- ILO, International Labour Office. 2002a. *Decent Work and the Informal Economy*. Report VI, International Labour Conference, 90th Session. Geneva: ILO Publications.
- ILO, International Labour Office. 2002b. *Women and Men in the Informal Economy. A Statistical Picture*. Geneva: ILO Publications.
- Knox, Paul, Sallie Marston. 2001. *Humangeographie*. Heidelberg, Berlin: Spektrum Akademischer Verlag.

- Mahnkopf, Birgit. 1996. „Die Internationalisierung der Produktion: Ihre Folgen für Arbeitsmärkte und Gewerkschaften in den Industrieländern.“ *Stiftingtaler Gespräche*, Nr. 1 (1996), 25–41.
- Werner, Klaus, Hans Weiss. 2001. *Schwarzbuch Markenfirmen. Die Machenschaften der Weltkonzerne*. Wien, Frankfurt am Main: Deuticke.
- White, Lyal. 2003. “Latin lessons for SA.” *Mail&Guardian*, 5.-22.9.2003, 20.
- Xaba, Janijie, Pat Horn, Shirin Motala. 2002. *The Informal Sector in Sub-Saharan Africa*. ILO Working Paper on the Informal Economy. Geneva: ILO Publications.
- Yeates, Nicola. 2001. *Globalization and Social Policy*. London: SAGE Publications Inc.

Abstracts

Der informelle Sektor ist ein integraler Bestandteil der Ökonomien von Entwicklungsländern. Trotz einzelner, allgemein gültiger Charakteristika von Informalität zeichnet sich der Sektor durch große Heterogenität aus. In den vergangenen Jahrzehnten ist der informelle Sektor in allen Entwicklungsländern zum Teil stark gewachsen. Dies hat zahlreiche Gründe, hängt aber wesentlich mit der zunehmenden Deregulierung und Liberalisierung der globalen Wirtschaft zusammen. Für die im informellen Sektor Beschäftigten bedeutet Globalisierung tendenziell eine Verschlechterung ihrer Arbeitsbeziehungen und –umstände. Der unzureichende Organisationsgrad innerhalb des informellen Sektors ist eine der größten Hürden im Bezug auf die Verbesserung der Arbeitsbedingungen, beispielsweise durch die Verhandlung von Arbeitsverträgen oder sozialen Rechten.

The informal sector is an integral part of the economies of developing countries. The sector is characterised by an enormous heterogeneity despite several, universally valid facets of informality. In the past decades the informal sector has grown in all parts of the developing world. This has many reasons, but connects substantially to the increasing deregulation and liberalisation of the global economy. Globalisation tends to result in a deterioration of work relations and circumstances for the informal labour force. The insufficient grade of organisation within the informal sector is one of the main obstacles with regards to any improvement of the work environment, for example through negotiating work contracts or social rights and protection.

Ingrid Pranger

Institut für Geographie der Universität Innsbruck

Bruno-Sander Haus, 7. Stock, Innrain 52

6020 Innsbruck

email: ingrid.pranger@uibk.ac.at