Analyse & Kritik 25/2003 (© Lucius & Lucius, Stuttgart) S. 156–175

Andreas Georg Scherer

Heimliche Komplizenschaft?

Multinationale Unternehmen und die Versuchungen von Ökonomismus und Postmodernismus

Abstract: In a globalized world nation state governments are no longer able to control the behaviour of global economic actors via legislation and execution. At the same time transnational organizations such as the UN, the ILO or the WTO have not yet established a suitable world order for the global economy. Critics of globalization raise concerns that in many countries multinational firms and their suppliers do not comply to human rights or to social and environmental standards. At the same time, local governments do not enforce these standards and transnational organizations are not allowed to intervene because of the principle of sovereignity. In the present paper I analyse the conclusions that can be drawn from economic free trade theory and from postmodern philosophy concerning the behaviour of multinational firms in developing countries. Despite their paradigmatical differences both these approaches come to similar results.

1. Globalisierung und Multinationale Unternehmen

Die Globalisierung lässt sich als Prozess der zunehmenden weltweiten Vernetzung sozialer Handlungen verstehen, die ihre angestammten lokalen Kontexte und Institutionen verlassen und in ihren Folgen überregionale Bedeutung gewinnen. (vgl. Giddens 1995; Perraton/Goldblatt/Held/McGrew 1998; Scherer 2003, 1ff.). Dies betrifft vor allem die wirtschaftlichen Aktivitäten. Die Geschäftsvorgänge überschreiten territorial definierte (Staats-)Grenzen, was einen Kongruenzverlust zwischen politischer Steuerung einerseits und wirtschaftlicher Betätigung andererseits zur Folge hat. Die Deckungsgleichheit zwischen dem Raum, auf dem sich staatliche Regulierung bezieht, und dem Raum, in dem sich die wirtschaftlichen und sozialen Interaktionen tatsächlich entfalten, geht verloren (vgl. Zürn 1998). Unter diesen Bedingungen entfaltet sich die private Wirtschaft nicht mehr innerhalb der durch die staatliche Politik vorgegebenen Spielregeln, vielmehr, so scheint es, diktiert zunehmend die Wirtschaft der Politik den noch verbleibenden Handlungsspielraum (vgl. Gray 1999; Höffe 1999, 26).

Das Phänomen der Globalisierung wird seit über einem Jahrzehnt in den Wirtschafts-, Sozial- und Politikwissenschaften diskutiert. Diese Diskussion wird nicht nur durch die Suche nach theoretischer und begrifflicher Klarheit sowie einer adäquaten Erklärung des empirischen Phänomens bestimmt, sondern insbesondere auch durch das Bestreben, eine begründete Orientierung für die Lösung sozialer, politischer und wirtschaftlicher Probleme zu entwickeln.

Die praktischen Konsequenzen der Globalisierung für Wirtschaft und Staat werden in der Literatur sehr unterschiedlich gewürdigt (vgl. im Überblick Busch

1998, 22ff.; Scherer 2003, 1ff.). Anhänger des *Liberalismus* begrüßen die oben skizzierte Entwicklung. Sie sehen darin eine Chance zur Erweiterung individueller Freiheit und wollen politische Entscheidungen stärker dem Spiel der Marktkräfte unterordnen.[1] Die Gesellschaft müsse sich dem internationalen Wettbewerb stellen, um die Effizienz der Ressourcenallokation zu verbessern. Wettbewerbsbeschränkungen auf vielen Regelungsebenen würden dies zu sehr behindern. Die staatliche Politik müsse daher gezwungen werden, Wettbewerbsschranken zu beseitigen, bürokratische und gesetzliche Reglementierungen abzubauen, Arbeits-, Sicherheits- und Umweltschutzbestimmungen sowie die Systeme sozialer Sicherung auf den Prüfstand zu stellen, um die Inflexibilitäten auf den Märkten abzuschwächen. Der bürokratische Hemmschuh des Verwaltungsstaates müsse abgestreift werden, um unternehmerisches Handeln freizusetzen und die vorhandenen Ressourcen optimal einzusetzen. Der Staat und mit ihm die Gesetze sollten weniger der Beschränkung, sondern müssten mehr der *Entfaltung individueller Freiheit* dienen.

Die *Globalisierungskritiker* dagegen wollen das politische System stärken, um die negativen Konsequenzen der Globalisierung auf ein verträgliches Maß zu mindern.[2] Der Markt könne seine Funktion als gesellschaftliches Koordinationsinstrument nur innerhalb politisch definierter Rahmenbedingungen erfüllen. Diese Rahmenbedingungen erst würden sicherstellen, dass die Wirtschaft nicht beliebigen Partikularinteressen, sondern den gesellschaftlichen Zielen – Wohlstand und sozialer Friede – diene. Markt und Wettbewerb allein könnten die Bedingungen ihres Gelingens nicht erzeugen. Hierfür sei vielmehr ein starker Staat erforderlich, in dem die Rahmenbedingungen der Wirtschaft durch Dialog und Kooperation auf vielen Ebenen politisch definiert werden (vgl. Block 1994). Der Staat und mit ihm das Rechtssystem werden von den Globalisierungskritikern in ihrer *Einheit* stiftenden Funktion gesehen. Die Gemeinschaft der Bürger gäbe sich eine Rechtsordnung, innerhalb derer – basierend auf einem gemeinsam erfahrenen Konzept vom guten Leben – sich individuelle Freiheit erst verwirklichen könne. Die Globalisierungsskeptiker stehen daher dem *Republikanismus* bzw. dem *Kommunitarismus* näher als dem politischen und ökonomischen Liberalismus.[3]

Die *Multinationalen Unternehmen* (MNU) müssen vor dem Hintergrund dieser konkurrierenden Positionen eine begründete Orientierung für ihre Aktivitäten entwickeln.[4] Sie sind zwar die zentralen Motoren der Globalisierung, müssen aber zugleich auch deren Folgen bewältigen. Die strittige Frage lautet daher, ob die Multinationalen Unternehmen ihrem Verhalten ausschließlich Gewinnmaximen zugrunde legen sollen, wie dies etwa die ökonomische Theorie der Firma fordert, oder ob die Unternehmen ihre ökonomische Rolle transzendieren und sich auch als politisch verantwortliche Akteure in der Weltwirtschaft begreifen müssen.

---

[1] Vgl. z.B., sowie z.B. Donges/Freytag (Hg.) 1998; Giersch (Hg.) 1998; Irwin 2002; Krauss 1997; Kronberger Kreis 1998; Siebert 1998.

[2] Vgl. z.B. Altvater/Mahnkopf 1997;Beck 1997; Giddens 1997; Gray 1999; Habermas 1998a; Höffe 1999; Luttwak 1999; Mander/Goldsmith (Hg.) 2002; Münch 1998, 363ff.

[3] Zur Unterscheidung zwischen Liberalismus und Republikanismus vgl. z.B. Kersting 1992; Münch 1998, 363ff.; Schachtschneider 1994, 253ff.

[4] In einem sehr umfassenden Sinne verstehen wir unter *Multinationalen Unternehmen* solche Unternehmen, deren Geschäftstätigkeit nationalstaatliche Grenzen überschreitet.

Diese normative Frage ist von unmittelbarer praktischer Relevanz. Sie drängt sich zum Beispiel dann auf, wenn Unternehmen in Staaten mit defizitären oder unzureichend sanktionsbewehrten Normen und Rechtsvorschriften agieren. Sollen die Unternehmen diese Bedingungen exogenisieren und als Datum in ihr ökonomisches Kalkül eingehen lassen oder sollen die Unternehmen die vorhandenen Regelungslücken durch autonomes ethisches Handeln schließen? – Ich will diese Problematik im Folgenden anhand der Aktivitäten der Multinationalen Unternehmen in den Entwicklungsländern konkretisieren.

2. Multinationale Unternehmen und Arbeitsbedingungen in den Schwellen- und Entwicklungsländern

Multinationale Unternehmen geraten mit ihrem Verhalten in den Entwicklungs- und Schwellenländern immer wieder in die öffentliche Kritik. In der Presse werden regelmäßig Fälle von Kinderarbeit, der Unterschreitung gesetzlich vorgeschriebener Mindestlöhne, von unzureichenden Arbeitssicherheits- und Umweltschutzmaßnahmen, Unterdrückung gewerkschaftlicher Betätigung, täglichen Arbeitszeiten von über 12–14 Stunden und erzwungenen Überstunden berichtet (vgl. z.B. Spiegel 1998b; 2001; 2003). Hiervon sind vor allem die Spielwaren-, die Textil- und die Sportartikelindustrie betroffen. In diesen Branchen lassen Markenartikelunternehmen und Handelshäuser aus Nordamerika und Westeuropa die Produkte von Zulieferern in Südostasien und Lateinamerika zu einem Bruchteil der Lohnkosten in den Industrieländern fertigen.

Internationale Menschenrechtsgruppen kritisieren, dass in den Fertigungsbetrieben in den Schwellen- und Entwicklungsländern ‚Sweatshop'-Zustände herrschen und immer wieder Fälle von Kinderarbeit auftreten. Von verschiedenen Menschenrechtsinitiativen werden regelmäßig Untersuchungsberichte veröffentlicht und konkrete Forderungen an die Multinationalen Unternehmen herangetragen.[5] Die Multinationalen Unternehmen sollen demzufolge in ihren eigenen Betrieben und bei ihren Lieferanten für die Einhaltung der Menschenrechte und der Arbeits- und Sozialstandards der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) sorgen. In diesem Zusammenhang wird immer wieder das Sportschuhmarkenunternehmen *Nike* genannt, das schon lange im Zentrum der Kritik steht (vgl. z.B. Connor 2001; Connor/Atkinson 1996; Spiegel 2003). Nike lässt über 99% seiner Sportschuhe von unabhängigen Zulieferern, hauptsächlich in Südostasien, insbesondere in China, Vietnam und Indonesien, fertigen (vgl. Rosenzweig 1995; Goldman/Papson 1998, 4ff.; Scherer 2003, 19ff.).

Inzwischen haben jedoch viele Unternehmen, so auch Nike, auf die anhaltende Kritik durch die Formulierung von ‚Codes of Conduct' (Unternehmensgrundsätze) reagiert (vgl. Rosenzweig 1995; Tulder/Kolk 2001; Frenkel/Scott

[5] Vgl. hierzu z.B. die Internetseiten folgender Organisationen: Clean Clothes (www.cleanclothes.org), Erklärung von Bern (www.evb.ch), Global Exchange (www.globalexchange.org), Human Rights Watch (www.hrw.org), Sweatshop Watch (www.sweatshopwatch.org) sowie den von ‚Essential Information' (www.essential.org) veröffentlichten ‚Multinational Monitor' (www.multinationalmonitor.org), in dem jährlich die ‚10 Worst Corporations' hinsichtlich ihres ethischen Verhaltens benannt werden.

2002; Hartman/Arnold/Wokutch (eds.) 2003). Immer mehr Markenartikler und Handelshäuser versuchen, nicht nur ihre eigenen Betriebe, sondern auch ihre Zulieferer auf die Einhaltung bestimmter Verhaltensstandards vertraglich zu verpflichten (vgl. hierzu die Beiträge in Scherer/Blickle/Dietzfelbinger/Hütter (Hg.) 2002 sowie Sethi 2003). Diese Standards verbieten etwa Kinderarbeit sowie gesundheitsschädliche Arbeitsbedingungen und verpflichten Mitarbeiter und Zulieferer auf die Einhaltung der lokalen Gesetze. Derartige Initiativen werden von den Menschenrechtsgruppen zwar prinzipiell begrüßt. Die Kritiker fordern jedoch eine strenge Kontrolle der Einhaltung der Standards durch unabhängige Institutionen, worauf die meisten der betroffenen Unternehmen sich nicht einlassen wollen.

Einige Interessengruppen rufen die Multinationalen Unternehmen dazu auf, ihren Einfluss geltend zu machen, um die politischen Verhältnisse in den Gastländern zu verändern und den dort oftmals unterdrückten Demokratie- und Menschenrechtsbewegungen einen Dienst zu erweisen (vgl. hierzu Orentlicher/Gelatt 1993). Dies betrifft im besonderen die Unterstützung der Betätigung freier Gewerkschaften, die in vielen Ländern, so z.B. in China, Indonesien und Vietnam, verboten sind. Aus diesen Gründen fordert etwa die Human Rights Gruppe ‚Global Exchange' von der Firma Nike, mit internationalen Menschenrechtsgruppen zusammenzuarbeiten und Druck auf die verantwortlichen Regierungen auszuüben, um die Entlassung inhaftierter Menschenrechtsaktivisten und Arbeiterführer zu erreichen und das Arbeitsrecht in den betreffenden Ländern so zu verändern, dass es mit internationalen Standards in Einklang stehe. Darüber hinaus solle Nike kollektive Zusammenschlüsse der Arbeitnehmer in den Nike-Zulieferbetrieben ermöglichen und unterstützen und die Arbeiter hinsichtlich ihrer international anerkannten Rechte informieren und schulen (vgl. Global Exchange 1998).

Derartige Überlegungen waren auch ausschlaggebend bei der Formulierung des ‚Global Compact' der Vereinten Nationen.[6] Die Vereinten Nationen fordern seit 1999 Multinationale Unternehmen dazu auf, sich selbst auf die Einhaltung von neun Prinzipien hinsichtlich der Geltung der Menschenrechte, der Sicherung der Arbeitsstandards und dem Schutz der Umwelt zu verpflichten. Zugleich werden die Multinationalen Unternehmen dazu aufgerufen, in ihrem Einflussbereich für die Umsetzung dieser Prinzipien einzutreten. Begründet wird diese Initiative mit der Tatsache, dass viele Staaten die Geltung dieser Prinzipien nicht garantieren können oder diese nicht akzeptieren und den Vereinten Nationen oder anderen supranationalen Institutionen direkte Eingriffe in die Souveränität der Staaten zur Umsetzung dieser Prinzipien untersagt sind. Aus diesem Grunde solle der wirtschaftliche Einfluss der Multinationalen Unternehmen genutzt werden, diesen Prinzipien zum Durchbruch zu verhelfen.

Wie soll sich ein Multinationales Unternehmen solchen Forderungen gegenüber verhalten? Soll es weiterhin die Kostenvorteile konsequent ausnutzen und aus den unterschiedlichen Regulierungsniveaus verschiedener Staaten Vorteile ziehen, um eine optimale Verzinsung des eingesetzten Kapitals zu erzielen? Oder soll das Unternehmen auf die vorgebrachten Forderungen der kritischen ‚Stakeholder'

[6] Siehe hierzu die Informationen unter www.unglobalcompact.org.

eingehen? Und wenn ja, wie weit? Soll es lediglich die Übereinstimmung mit den örtlichen Arbeits- und Umweltgesetzen sicherstellen oder soll es darüber hinaus helfen, Standards zu etablieren, die über die lokalen Bedingungen hinausgehen? Soll das Unternehmen vielleicht sogar helfen, der Demokratisierung weiter einen Weg zu bahnen? – Ich will im Folgenden zunächst versuchen, die Position der *ökonomischen Freihandelstheorie* zu diesen Fragen herauszuarbeiten.

3. Multinationale Unternehmen und die Versuchungen des Ökonomismus

In der ökonomischen Theorie hat sich die Auffassung durchgesetzt, dass nur unter den Bedingungen des freien Handels wirtschaftliche Entwicklung und Wohlstand weltweit gefördert werden könnten (vgl. z. B. Bhagwati 2002; Irwin 2002; Krauss 1997). Diese Position hat in den vergangenen Jahrzehnten zu einer weltweiten *Politik der Liberalisierung* und des Abbaus von Handelsschranken insbesondere im Zuge der GATT-Verhandlungen geführt.[7] Die Marktkräfte sollen freigesetzt werden, um das Kapital seiner besten Verwendungsrichtung zuzuführen und um die Spezialisierungsvorteile der Arbeitsteilung weltweit zu nutzen. Die Entwicklungsländer könnten unter diesen Bedingungen ihre komparativen Kostenvorteile, insbesondere bei der Verwendung arbeitsintensiver Produktionstechnologien, zur Geltung bringen.

Eine *Politik der weltweiten Harmonisierung* von Sozial- und Umweltstandards würde dagegen diesen Kostenvorteil mindern.[8] Solche Standards wirken nämlich wie ‚nicht-tarifäre Handelsbeschränkungen' und behindern den Freihandel (vgl. Bhagwati 1998b;c; Irwin 2002; Krugman 1999). Aus diesem Grunde stellt der Freihandelstheoretiker Melvyn Krauss (1997, 51) dezidiert fest: „The way to help poor people abroad is to open our markets to them not force them to adopt U.S. human-rights standards." Krauss geht in seinen Ausführungen sogar soweit, den Einsatz von Kinderarbeit nicht bloß ökonomisch zu begründen, sondern die Forderungen der Interessengruppen nach einer Abschaffung der Kinderarbeit als ungerechtfertigt abzulehnen:

> „... it is true, of course, that child labor is an abomination to most Americans. But ... different cultures have different values, and ... it is wrong and ultimately counterproductive for the United States to threaten other countries—particularly poorer ones—with financial penalties if they do not adopt U.S. cultural standards. ... bullying poorer and weaker countries is as inconsistent with American values of fair play as is child labor." (Krauss 1997, 50)

Hinter einer solchen Position steht die Auffassung, dass eine Erhöhung der Standards den Entwicklungsländern den auf ihren niedrigen Arbeitskosten be-

[7] Vgl. hierzu z. B. Kennedy/Southwick (eds.) 2002; Milner/Read (eds.) 2002; Moore 2003.

[8] Vgl. hierzu die Beiträge in Bhagwati/Hudec (eds.) 1996, insbes. Brown/Deardorff/Stern 1996 sowie Berthold/Hilpert 1999; Knorr 2002; Lal 1998; Wehmeier 1998; hierzu kritisch vgl. Scherrer/Greven/Frank 1998.

ruhenden Wettbewerbsvorteil raube (vgl. Irwin 2002, 209ff.). Die Standards würden den Faktor Arbeit in den Entwicklungsländern verteuern, wodurch es zu einem Beschäftigungsrückgang mit negativen Konsequenzen für das Volkseinkommen käme. Die Entwicklungsländer könnten dann weniger am Welthandel partizipieren und ihre Aufholchancen würden nachhaltig geschmälert. Auf diese Gefahr hat zum Beispiel auch die guatemalesische Ökonomie-Professorin Lucy Martines-Mont bereits vor einigen Jahren im Wall Street Journal hingewiesen:

> „Depriving developing countries, even with the best of intentions, of capital and jobs needed to grow out of these centuries-old conditions of poverty will merely ensure the indefinite perpetuation of this misery." (Martinez-Mont 1996)

Aus diesem Grunde kommt die Verfasserin zu dem Schluss, dass die örtlichen Arbeitsbedingungen zunächst einmal bedingungslos akzeptiert werden müssten, um überhaupt Einkommen und wirtschaftliche Entwicklung zu ermöglichen: „... a lousy job is better than no job at all" (Martinez-Mont 1996). Wenn die Entwicklungsländer aufgrund ihrer Kostenvorteile am Welthandel teilhaben könnten, würde ihr Volkseinkommen schrittweise steigen und es könnten im Zuge dieser Einkommenssteigerungen dann auch Schritt für Schritt höhere Arbeits- und Umweltstandards sowie Systeme sozialer Sicherung eingeführt werden (vgl. z.B. Irwin 2002; Knorr 1998, 241f.; Lal 1998).

So betrachtet, müsste die wirtschaftliche Entwicklung der sozialen Entwicklung und der Demokratisierung grundsätzlich vorausgehen (vgl. Barro 1997; Irwin 2002, 214f.).[9] Erst müsse sich der freie Markt – und mit ihm lediglich minimale rechtliche Voraussetzungen wie Eigentumsrecht und Vertragsfreiheit zur Sicherung der Privatautonomie – als Koordinationsmechanismus etabliert werden und dann würde sich im Laufe der Zeit (quasi ‚von selbst') eine Demokratisierung der Verhältnisse einstellen, wenn die Bürger der betreffenden Länder dies einfordern. Die Industriestaaten sollten also ihre Anstrengungen, so der US-amerikanische Entwicklungsökonom Robert Barro, primär auf die Entfaltung des Freihandels und nicht so sehr auf die Entwicklung der weltweiten Demokratie richten:

> „... the advanced Western countries would contribute more to the welfare of poor nations by exporting their economic systems, notable property rights and free markets, rather than their political systems, which typically developed after reasonable standards of living had been attained. If economics freedom were to be established in a poor country, then growth would be encouraged, and the country would tend eventually to become more democratic on its own. Thus, in the long run, the propagating of Western-style economics systems would also be the effective way to expand democracy in the world." (Barro 1994)

[9] Vgl. allerdings zu einer solchen Position kritisch Bhagwati 1998d sowie aus der Reihe der Globalisierungsskeptiker Gray 1999.

Wirtschaftsbeziehungen und Menschenrechtsfragen müssten demzufolge entkoppelt werden (vgl. Bhagwati 1998a; Irwin 2002, 215ff.).[10] Menschenrechtsverletzungen in bestimmten Entwicklungsländern dürften nicht mit Handelssanktionen oder mit dem Abbruch der Geschäftsbeziehungen beantwortet werden – weder von den Regierungen der Industriestaaten, noch von den Multinationalen Unternehmen. Nach Auffassung einiger Ökonomen hätten die asiatischen Länder in den vergangenen Jahren daher klug gehandelt, als sie sich nicht von den westlichen Industrienationen die Einhaltung der Menschenrechte diktieren ließen. Zugleich werden die Menschenrechtsaktivisten bezichtigt, die Beziehungen zwischen den Industrieländern und den asiatischen Schwellenländern nachhaltig zu stören und den Interessen des Westens letztlich zu schaden.

> „The Asian nations have made it clear they will not be bullied into adopting Western human rights standards. ... these self-confident nations will not capitulate to foreign human rights ideas regardless of the commercial pressure placed on them by human rights activists like Oxfam, Christian Aid, and Unicef. These charities pose a distinct threat to Western interests, first, by encouraging Western protection against Asian exports on child labor grounds and, second, by souring long-term strategic relations between Asian and Western nations." (Krauss 1997, 52)[11]

Die Multinationalen Unternehmen könnten vor dem Hintergrund der ökonomischen Freihandelstheorie folgende Orientierung gewinnen. Die Unternehmen sollen dem Imperativ der optimalen Kapitalverwertung ohne Einschränkung folgen und könnten sich dabei sogar darauf berufen, einen positiven Beitrag zur Entwicklung der Länder der dritten Welt zu leisten. Je nach örtlicher Bedingungslage könnten sie fehlende gesetzliche Schutzbestimmungen zu Arbitragevorteilen ausnutzen bzw. auf die Nichtdurchsetzung sanktionsbewehrter Regelungen spekulieren (vgl. hierzu z. B. Ghemawat 2003; Siedel 2003). Jedenfalls hätten sie keinen Anlass, sich für die Geltung und Durchsetzung solcher Regelungen einzusetzen, solange ihre eigenen ökonomischen Interessen nicht berührt wären.[12] Dies wäre vielmehr eine Sache der *Politik* in den betreffenden Staaten.

Die nationalstaatliche Politik ist jedoch heute, im ‚postmodernen Zeitalter', mehr den je gefährdet, die Handlungsautonomie an den Markt und die wirtschaftlichen Akteure vollends zu verlieren. Die „territorial gebundene wirtschaftspolitische Souveränität der Staaten" (Menzel 1998, 17) wird durch die

---

[10] Bhagwati 2002, 78, will allerdings Handelssanktionen bei massiven Menschenrechtsverletzungen nicht ausschließen.

[11] Ähnlich hierzu vgl. Lal 2003, 55ff., der insbesondere auf die negativen Folgen der NGO-Aktivitäten für die Entwicklungsländer abhebt. Differenzierter argumentiert dagegen Bhagwati (2002, 79f.), der auch die positiven Wirkungen von NGOs auf die Menschenrechtsproblematik betont.

[12] Differenzierter neuerdings Bhagwati (2002, 60f.), der die Einführung universeller Standards auf Seiten der Unternehmen befürwortet. Ich sehe allerdings nicht, wie sich diese persönliche Stellungnahme in den Rahmen der ökonomischen Theorie einfügt, die ein solches Verhalten der Unternehmen nur dann als rational einschätzt, wenn diese aufgrund von Reputationsverlusten oder Sanktionsmöglichkeiten von Verbrauchern und Interessengruppen dazu gezwungen werden.

Globalisierung untergraben. Die Instanz, auf der bislang die politischen Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns definiert und die anarchischen Kräfte des Marktes im Interesse des Gemeinwohls weitgehend diszipliniert werden konnten, droht verloren zu gehen (vgl. Gray 1999). Stattdessen macht sich ein ‚*Ökonomismus*' breit, d.h. die Auffassung, politisches Handeln solle vollständig durch ökonomische Nutzenkalkulation ersetzt werden.[13] Die Differenz zwischen Politik und Wirtschaft würde damit aber aufgehoben werden.

Auf diesen problematischen Sachverhalt hatte bereits vor einigen Jahren der französische Philosoph Jean-François Lyotard (1979/1994) hingewiesen. Lyotard hatte im Auftrag der kanadischen Regierung die Bedeutung des Wissens in den hoch entwickelten Industriegesellschaften untersucht und mit seiner Veröffentlichung *La condition postmoderne* (dt.: *Das postmoderne Wissen*) die kontroverse Diskussion um die ‚Postmoderne' angestoßen. Lyotard machte in dieser Untersuchung darauf aufmerksam, dass das Wissen im weltweiten Konkurrenzkampf um Macht zu einer immer wichtigeren Ressource werde. Es sei denkbar, so Lyotard damals, dass die Nationalstaaten um die Beherrschung von Informationen ebenso kämpfen würden, wie sie es einst um Territorien und Rohstoffe taten. Im Zuge dieses Kampfes würden die Multinationalen Unternehmen nach und nach dem Zugriff nationalstaatlicher Kontrolle „entgleiten" und würden „die ökonomischen Instanzen die Stabilität der staatlichen gefährden" (Lyotard 1979/1994, 27). Angesichts der aktuellen Entwicklungen in der globalen Wirtschaft scheint diese Prognose an Brisanz gewonnen zu haben.

4. Multinationale Unternehmen und die Versuchungen der Postmoderne: Das ‚Ende des Nationalstaates' und das ‚Ende der Metaerzählungen'

Das Verhalten der Multinationalen Unternehmen wird heute von zwei Sachverhalten wesentlich beeinflusst, die untrennbar mit dem Epochebegriff der ‚*Postmoderne*' verknüpft sind.[14] Dies sind zum einen der *Bedeutungsverlust des Nationalstaates* als politische Integrationsinstanz wirtschaftlicher und sozialer Prozesse und zum anderen die Ausbreitung eines *Vernunftskeptizismus*, der auf der Überzeugung beruht, dass eine Begründung universeller Normen nicht möglich sei und man vielmehr die Vielfalt der Rationalitäten und kulturellen Wertvorstellungen anerkennen müsse. Diese Geisteshaltung soll hier als ‚*Postmodernismus*' bezeichnet werden. Beide Entwicklungen, der Wegfall der institutionellen Zügelung einerseits und der drohende Verlust des moralischen Gewissens andererseits, eröffnen der Multinationalen Unternehmung einen neuen Verhaltensspielraum, der, so scheint es, zwar nicht mehr durch universell begründbare ethisch-politische Orientierungen, jedoch immer noch durch ökonomische Effizienzkriterien zu schließen ist. Ein kurzer Exkurs zur Geschichte des Nationalstaa-

[13] Beck 1997, 26f., verwendet hierfür in seinem polemischen Essay das Wort „Globalismus".

[14] „Postmoderne" bezeichnet einen Epochebegriff, „Postmodernismus" dagegen eine Geisteshaltung. Zu dieser Unterscheidung vgl. Hassard 1993; Parker 1992.

tes und zur Entwicklung (post-)modernen Denkens macht deutlich, wie es dazu kommen konnte.

Der Beginn des *modernen Zeitalters* lässt sich etwa auf die Zeit des Westfälischen Friedens datieren, mit dem 1648 der Dreißigjährige Krieg zu Ende ging. Dieses Datum kann als Geburtsstunde des nationalstaatlichen Systems gelten (vgl. Held 1997). Zugleich nahm die Entwicklung der modernen Wissenschaft im Zuge der Aufklärung ihren Ausgangspunkt. Beide Sachverhalte markieren die hervorstechenden Charakteristika dieser Epoche (vgl. Albrow 1998, 51ff.).[15] Die *moderne Geisteshaltung* ist durch die Auffassung gekennzeichnet, dass die Menschen in der Lage seien, ihre Handlungen von rationalem Denken leiten zu lassen und dadurch ihr Leben besser zu bewältigen. Dies betrifft nicht nur die Handlungen eines einzelnen Menschen, sondern auch dessen soziale Handlungen in der Gemeinschaft mit anderen. Gesellschaften seien demnach, so die Idee der Moderne, auf vernünftige Weise organisierbar (vgl. Habermas 1981; Giddens 1995). Durch rationales Denken sollen sich technische und politische Probleme besser bewältigen lassen. Die Moderne ist somit dem aufklärerischen Denken verpflichtet, dem „Ausgang des Menschen aus seiner selbstverschuldeten Unmündigkeit" (Kant). Die Moderne markiert einen Abschied von religiösen Weltbildern zugunsten wissenschaftlicher Erklärungen, die basierend auf einer Methode zu objektiver Erkenntnis führen und den Menschen Orientierungen zur Lösung technischer und politischer Probleme liefern sollten.

Ihren institutionellen Niederschlag findet die Moderne im Anschluss an den Westfälischen Frieden in der Erfindung des *säkularen, souveränen Staates*, der über eine Monopolisierung und Säkularisierung der staatlichen Gewalt Bürgerkriege vermeiden und durch das Prinzip der Nichteinmischung den äußeren Frieden sichern sollte (vgl. Beck 1998, 15ff.). Die Einheit von Staatsgebiet, Staatsvolk und staatlicher Gewalt garantierte die Deckungsgleichheit des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Raumes mit dem politischen Raum und ermöglichte so ein effizientes Regieren (vgl. Zürn 1998). Es dauerte noch 150 weitere Jahre bis sich 1789 mit dem Sturm auf die Bastille im Zuge der französischen Revolution das Prinzip der Volkssouveränität in Europa nach und nach durchsetzen konnte und erst gegen Ende des neunzehnten Jahrhunderts wurden wohlfahrtsstaatliche Institutionen entwickelt. Die Herausbildung des modernen, republikanischen Verfassungsstaates und seiner friedenssichernden Institutionen – wie z.B. individuelle Grundrechte, Rechtsstaatlichkeit, Gewaltenteilung und demokratische Teilhabe – war jedenfalls kein punktuelles Ereignis, sondern das Ergebnis eines Erfahrungs- und Entdeckungsprozesses, der von jahrhundertelangen Kämpfen der Kulturen untereinander und mit sich selbst begleitet wurde (vgl. Habermas 1996; Senghaas 1998).

Der Nationalstaat und die moderne Geisteshaltung stehen nun im Zuge der

[15] Die Arbeiten von Descartes (1596–1650), Leibniz (1646–1716) und Newton (1643–1727) entstanden unter dem Eindruck der Folgen des Dreißigjährigen Krieges, der im religiösen Fanatismus seinen Ursprung hatte und jahrzehntelanges Elend über Europa brachte. Descartes, Leibniz und Newton versuchten, jeder auf seine Weise, eine Methode zu entwickeln, mit deren Hilfe man allgemeingültige Aussagen formulieren konnte, die nicht mehr von den je unterschiedlichen und im Zweifel miteinander unvereinbaren religiösen Weltanschauungen abhängig waren (vgl. Toulmin 1994, 149ff.).

Globalisierung und im Zeitalter der *Postmoderne* zur Disposition (vgl. Menzel 1998, 7ff., v. Beyme 1996, 147ff.), wo einerseits das „Ende des Nationalstaates" (Ohmae 1995) und andererseits das „Ende der Metaerzählungen" (Lyotard 1979/1994) eingeleitet wurden. Politische Entscheidungen, technologische Entwicklungen und Wertewandel bewirken, dass die Bedeutung des Nationalstaates als Regel generierende und durchsetzende Institution schwindet (vgl. Albrow 1998; Ohmae 1995; Strange 1996). Der Raum, in dem sich wirtschaftliche Aktivitäten entfalten, kommt nicht mehr mit dem politischen Einflussbereich zur Deckung (vgl. Zürn 1998). Der Nationalstaat droht seine quasi monopolistische Stellung als wichtigster Garant gesellschaftlicher Integration zu verlieren. Zugleich treten neue Akteure auf die Bühne der internationalen Politik: supranationale Institutionen (UN, OECD, ILO, IMF, Weltbank u.a.), Nichtregierungsorganisationen ('NGOs', neue soziale Bewegungen, lokal und global agierende Interessengruppen, Menschenrechtsgruppen, Umweltschutzgruppen, etc.), multinationale Wirtschaftszusammenschlüsse und Freihandelszonen mit zum Teil beträchtlicher politischer Autonomie (EU, NAFTA, ASEAN u.a.), Wirtschaftsregionen (Bayern, Lombardei, Katalanien u.a.) und 'Global Cities' (Sassen 2000) sowie schließlich die Multinationalen Unternehmen, deren Jahresumsätze das Bruttosozialprodukt mancher Nationalstaaten überschreiten. All diese Akteure nehmen in irgendeiner Weise Einfluss auf politische Entscheidungen auf regionaler, nationaler und globaler Ebene (vgl. Czempiel 1999; Streeck 1998), ohne dass die binnenstaatlichen oder internationalen Zusammenhänge noch überschaubar, geschweige denn gestaltbar wären. Die politische Entscheidungsmacht diffundiert über mehrere Ebenen, der Blick fürs 'Ganze' droht in einer Flut von Einzelentscheidungen und Einzelkämpfen zu verschwimmen, die von der Philosophie betonte handlungsleitende Orientierung am 'guten Leben', d.h. am wirtschaftlichen Wohlstand und sozialen Frieden für alle, droht verloren zu gehen.

Zugleich wird das politische Entscheidungssystem selbst von der technischen Rationalität der Wirtschaft unterwandert. Demokratische Entscheidungsprozesse werden nach und nach durch ökonomische Nutzenkalküle und marktliche Austauschprozesse ersetzt. Nicht mehr die demokratisch legitimierte staatliche Gewalt wird zum entscheidenden Bestimmungsfaktor, sondern Zahlung durch Geld: Der 'Mausklick' eines Investmentbankers in einer der Finanzzentren dieser Welt kann mehr Folgen für das Leben der Bürger in einem Gemeinwesen haben als die Abstimmung in einem demokratisch legitimierten Parlament. Die ehemalige UN-Hochkommissarin für Menschenrechte Mary Robinson (1999) hat diesen Sachverhalt wie folgt beschrieben: „The phenomenon of globalization has shifted many of the vital decisions that affect peoples' lives from the Cabinet room to the boardroom."

Wenn nun schon die institutionellen Rahmenbedingungen wegbrechen, bliebe dann nicht noch die *Moral*, die das ökonomische Handeln in vernünftige Bahnen lenken könnte? – Hier sind allerdings Zweifel angebracht, denn auch um die Moral scheint es schlecht bestellt. Dies hat seine Ursache unter anderem im Vernunftskeptizismus des Postmodernismus, der im Zeitalter der Postmoderne immer mehr Anhänger findet. Der *Postmodernismus* bezeichnet eine Geisteshaltung, die auf der Überzeugung beruht, dass universelle Begründungen

nicht möglich sind. Derartige Begründungsbemühungen stellten vielmehr Versuche dar, die Vielfalt der kulturellen Interpretationen und Wertvorstellungen zugunsten einer partikularen Anschauung zu unterdrücken. Während ‚Vernunft' im modernen Denken immer aufs Ganze abzielt, alle, die Mensch sind, und alle Lebensbereiche zu umfassen versucht (vgl. Albrow 1998, 56ff.), wird eine solche ‚Ganzheits-Melancholie' vom Postmodernismus zugunsten einer Orientierung an der Vielheit verabschiedet (vgl. im Überblick Welsch 1997, 172ff.). Das Lokale müsse, so die Anhänger des Postmodernismus, bewahrt, der Pluralismus und die Widersprüchlichkeiten der Kulturen dieser Welt müssten bestehen bleiben und dürften nicht vom Totalitarismus einer Einheitskultur überformt werden. Eine „Einheit der Vernunft" (Habermas 1988) sei also bloß eine Illusion, ihr Erstreben ungerechtfertigte Unterdrückung; stattdessen müsse der Pluralismus der Wertvorstellungen als das letzte Wort in der Sache akzeptiert werden. – Dies hätte natürlich auch Auswirkungen auf das Verhalten der Multinationalen Unternehmen, wie der Betriebswirt Dirk Holtbrügge resümiert:

> „Die als zentrales Anliegen der Postmoderne herausgearbeitete Aufgabe obsolet gewordener Ganzheits- und Universalitätsansprüche erfordert von international tätigen Unternehmen vor allem, die Pluralität und Widersprüchlichkeit der Realität nicht zu verdrängen, sondern anzuerkennen und positiv nutzbar zu machen." (Holtbrügge 1996, 283)

Wie aber sollen die Multinationalen Unternehmen sich angesichts einer solchen Situation konkret verhalten? Was soll die ‚positive Nutzbarmachung', von der Holtbrügge spricht, letztlich bedeuten? – Wenn der Einheitsgedanke in der Postmoderne fallen gelassen wird, dann könnte das ‚Positive' jedenfalls nicht mehr in der vernünftigen Orientierung fürs Ganze bestehen (vgl. Albrow 1998). Es könnte sich stattdessen allenfalls noch im partikularen Blick einer (aus Sicht des Postmodernismus letztlich beliebigen) Teilrationalität zeigen.

Nun ist die Multinationale Unternehmung in das marktwirtschaftliche System eingebettet und muss dessen Imperativen bei Gefahr ihres Unterganges folgen. Dies würde aber bedeuten, dass sich letztlich eine uneingeschränkte Orientierung am Partikularismus ökonomischer Rationalität qua Systemimperativ durchsetzen würde, weil eine an der Vernunft orientierte Beschränkung des Gewinnprinzips in der Postmoderne nicht mehr möglich scheint. In diesem Sinne ergänzen sich der Relativismus des Postmodernismus und der Partikularismus des Ökonomismus zu einer ‚unheiligen Allianz', auf deren geistigem Nährboden sich letztlich auch die problematischen Praktiken Multinationaler Unternehmen ‚erklären' ließen.

5. Ökonomismus und Postmodernismus – eine unheilige Allianz?

Was die Aussagen einiger Entwicklungsökonomen und Freihandelstheoretiker anbetrifft, so könnte man in der Tat den Eindruck gewinnen, sie würden das

unbedingte, am ökonomischen Imperativ der Kapitalrationalität orientierte unternehmerische Handeln völlig von moralischen Bedenken freisprechen, insofern sie sich, oftmals zwar nur implizit, auf den vom Postmodernismus propagierten *Relativismus* kultureller Wertvorstellungen einlassen.[16] Dies zeigt sich bereits an der oben zitierten Bemerkung von Melvyn Krauss (1997, 50), derzufolge Kinderarbeit zwar nicht mit westlichen Wertvorstellungen kompatibel sei, jedoch den lokalen kulturellen Gegebenheiten entspräche und daher im Grundsatz nicht verurteilt werden könne: „... different cultures have different values". Aus diesem Grunde lehnt Krauss alle Versuche ab, ein weltweites Verbot der Kinderarbeit zu erzwingen. Krauss vertritt mit dieser Auffassung allerdings keine Außenseiterposition in der Ökonomie (vgl. z.B. Lal 1998; Marglin 1990). Dies ist auch nicht weiter verwunderlich, geht doch die Freihandelstheorie davon aus, dass moralische Gründe letztlich nur subjektiv und nicht objektiv überprüfbar sind: „Free traders ... argue that if trade can be automatically and unilaterally suspended by contracting parties on moral grounds, then trade could fall into chaos because morality is subjective and it can be indulged without contraint." (Bhagwati 1998b, 14, Hervorhebung im Original hier unterlassen) Dieser implizite Hang zum Werterelativismus lässt sich auch bei anderen Autoren der Freihandelsschule belegen.

Deepak Lal, Entwicklungsökonom und Freihandelstheoretiker an der UCLA, setzt sich in einem Beitrag kritisch mit den Arbeitsschutzbestimmungen der ILO auseinander und weist alle Versuche der weltweiten Harmonisierung von Sozialstandards entschieden zurück (vgl. Lal 1998; 2003).[17] Seiner Auffassung zufolge ließe sich die universelle Geltung von Sozialstandards nicht begründen. Selbst die in der UN-Menschenrechtserklärung von 1948 definierten Menschenrechte, auf die sich die Standards der ILO zu stützen versuchen, seien letztlich eine kulturspezifische westliche Erfindung, „deeply rooted in Christianity" (266), und würden in anderen Kulturen, insbesondere in Asien, nicht verstanden und auch nicht anerkannt werden:

> „For despite the rhetorical resonance of universal human rights, the underlying morality is not universal. The great religions and social ethics of the East – Hinduism, Buddism, and Confucianism – would not accept it. ... Thus, what is being sought to be imposed on the rest of the world is a particular Western morality." (Lal 1998, 257)

Lal ist der Auffassung, dass ‚Menschsein' abgesehen von der ‚negativen Freiheit', also dem Recht, sich ohne Einschränkung durch andere zu entfalten, noch keine (positiven) Rechte, insbesondere keine Wohlfahrtsansprüche und sozialen Rechte, definiere. Derartige Rechte würden vielmehr erst durch die Gemeinschaft verliehen und gegebenenfalls durch ein formelles Gesetz abgesichert. Lal

[16] Dies hat auch methodische Gründe. Der ‚methodologische Individualismus', auf dem die ökonomische Theorie fußt, erlaubt es nicht, die exogen gegebenen Präferenzen der Akteure zu hinterfragen. Eine ‚Korrektur' dieser Präferenzen erfolgt allenfalls ‚am Markt' durch einen Abgleich von Angebot und Nachfrage, nicht jedoch durch einen Verweis auf begründete Normen.

[17] Wir verwenden hier ebenso wie Lal den Begriff „Sozialstandards" in einem recht umfassenden, die Arbeitsstandards einschließenden, Sinne.

setzt sich in seiner Erörterung beispielhaft mit vier Typen von Sozialstandards der ILO auseinander, deren Geltung seiner Auffassung zufolge nicht universell begründet werden könnte.[18] Mit Genugtuung stellt er daher fest, dass die Bestimmungen der ILO nicht mit Sanktionen verknüpft sind, und erteilt den Forderungen, Sozialklauseln in den Regelungen der WTO vorzusehen, eine klare Absage: „To try to force this Western morality on the rest of the world through punitive trade policy would be unjustified moral imperialism." (Lal 1998, 264)

Lal zieht aus seinen Überlegungen das Fazit, dass eine weltweite Einführung von Sozialstandards erstens nicht legitimierbar und zweitens ökonomisch ineffizient sei. Die Menschenrechte und die ILO-Regelungen ließen sich nicht universell begründen. Eine Einführung von Sozialstandards würde die Gestehungspreise der Importeure und damit die Verbraucherpreise in den Industrieländern verteuern und die Kostenposition der Entwicklungsländer schwächen, dort zu Arbeitslosigkeit führen, die wirtschaftliche Entwicklung hemmen und allenfalls den Lebensstandard der privilegierten Arbeitsplatzbesitzer kurzfristig erhöhen (vgl. Lal 1998, 264f.).

Auch Stephen Marglin, Entwicklungsökonom an der Harvard University, teilt offenbar die kulturrelativistische Perspektive Lals, geht dabei aber sogar noch einen Schritt weiter. Marglin (1990) spricht sich zwar dezidiert für eine wirtschaftliche Entwicklung der Länder in der Dritten Welt aus. Es gelte, deren Auswahl- und Handlungsmöglichkeiten zu erweitern. Die Entwicklungsländer bräuchten damit aber nicht die Wertvorstellungen der Industrieländer zu übernehmen. Sie sollten vielmehr die Errungenschaften des Kapitalismus, seine Technologien und Institutionen nutzen, ohne zugleich ihre eigenen Wertvorstellungen aufzugeben oder gar westliche Werte zu übernehmen (vgl. Marglin 1990, 6, so auch Lal 1998, 271f.; 2003, 51). Im Übrigen ließen sich Normen und kulturelle Wertvorstellungen nicht begründen, stattdessen könnten kulturelle Praktiken nur aus der Perspektive ihrer je eigenen Rationalität verstanden und beurteilt werden. Dies gelte im Prinzip auch für die Praxis der Witwenverbrennung in Indien oder der Beschneidung von Frauen in Afrika (vgl. Marglin 1990, 11 ff.). Was wahr ist und was gerecht ist, werde ausschließlich durch die subjektiven Erwartungen der betroffenen Akteure definiert. Objektive Urteile wären aus diesem Grunde nicht möglich; weder in Hinblick darauf, was als richtig zu akzeptieren, noch im Hinblick darauf, was als falsch abzulehnen sei: „There is not only no objective truth in this realm, there is no objective falsehood either." (Marglin 1990, 15)

Was bedeutet dies nun für die Führung Multinationaler Unternehmen? – Auf der einen Seite lautet die Aufforderung der ökonomischen Theorie, die Unternehmen sollten ihr Verhalten ausschließlich an ökonomischen Kriterien orientieren. Sie sollen ihre Gewinne maximieren und dabei, sofern vorhanden, die lokalen, mit Sanktionen bewährten, Gesetze respektieren. Darüber hinaus sollen sie ihrem Handeln keine weiteren moralischen Restriktionen auferlegen, statt dessen könnten sie sich darauf berufen, dass sie, *indem* sie vorbehaltlos dem Imperativ der

[18] Dies sind das Recht zur Koalitionsfreiheit, Gesundheits- und Sicherheitsstandards, das Verbot von Kinderarbeit und das Verbot der Diskriminierung am Arbeitsplatz (vgl. Lal 1998, 260ff.).

optimalen Kapitalverwertung folgen, auch zur Maximierung des Gemeinwohls und zur wirtschaftlichen Entwicklung der Länder der dritten Welt beitragen. Auf der anderen Seite ließe sich eine moralische Einschränkung der unternehmerischen Tätigkeit auch gar nicht universell begründen, wie der Postmodernismus zeigt. Daher wäre jeder Versuch unbegründet, die unternehmerische Tätigkeit unter Berufung auf moralische Pflichten einzuschränken.

Im Ergebnis zeigt sich also, dass, was die *Konsequenzen* für das Verhalten der Multinationalen Unternehmen anbetrifft, der Neoliberalismus mit dem Postmodernismus scheinbar eine Allianz eingeht. Ökonomen wie Anhänger des Postmodernismus würden sich vermutlich dagegen wehren, gemeinsam ‚in einen Topf' geworfen zu werden. Dies natürlich aus guten Gründen. Aus der Perspektive der ökonomischen Theorie verträgt sich die methodische ‚Beliebigkeit' des Postmodernismus nicht mit dem monoparadigmatischen Rationalismus ökonomischen Denkens. Unter Bezug auf Jacques Derrida, einem der bedeutendsten Philosophen des Postmodernismus, stellt etwa Bhagwati (2002, 7) fest:

> „By deconstructing any political ideology, the Derridean technique can lay before itself a political wasteland where belief and action yield to cynicism and anarchism. This leads equally to the paradox that a highly intellectual theory feeds anti-intellectual attitudes, including a distrust of, and hostility to, economic expertise and the ‚elitism' of economics."

Postmoderne Autoren würden sicherlich den „Imperialismus" und den Absolutheitsanspruch der ökonomischen Theorie ablehnen und auf der Vielfalt der Rationalitäten beharren (vgl. Lyotard 1979/1994; Browning 2000, 156, sowie zuletzt Jones 2003).[19] Und doch zeigt sich, dass die impliziten oder expliziten Botschaften dieser beiden Gedankenwelten an die Multinationalen Unternehmen und die Konsequenzen für die internationale Politik kongruent sind. Beide geben zum einen die Vorstellung einer planvollen, rationalen Einwirkung der Gesellschaft auf sich selbst auf – die Neoliberalen lehnen sie ab (vgl. z.B. Lal 2003, 53ff.), aus der Sicht der Postmodernisten wird sie unmöglich. Zum anderen überlassen beide die weitere Entwicklung im Zuge der Globalisierung der Vielzahl und Partikularität der lokalen Einzelaktionen, die einer Orientierung „am Ganzen" oder an vernünftigen, universellen Maßstäben nicht mehr zugänglich sind.

Dieses Fazit zieht auch der Philosoph Jürgen Habermas in seiner Analyse „Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie":

> „Aus der Verflüssigung nationalstaatlich organisierter Gesellschaften ergibt sich für den Postmodernismus ein „Ende der Politik", auf das ja auch der Neoliberalismus, der soviel wie möglich den Steuerungsfunktionen des Marktes überlassen möchte, seine Hoffnung setzt. ...

[19] Auf der anderen Seite finden sich aber auch Autoren, die den Liberalismus aus postmoderner Perspektive verteidigen, vgl. Rorty 1991 sowie ders. 1989, 127ff. („Private Ironie und liberale Hoffnung"), der der Position von Rawls in weiten Teilen zustimmt. Vgl. hierzu auch Priddat 1995, 213ff.

> Was für die eine Seite mit dem Untergang der klassischen Staatenwelt in einer anarchisch vernetzten Weltgesellschaft *unmöglich* wird – eine Politik im Weltmaßstab –, erscheint der anderen Seite als *unerwünscht* – ein politischer Rahmen für die deregulierte Weltwirtschaft. Aus verschiedenen Gründen kommen Postmodernismus und Neoliberalismus in der Vision überein, dass sich die Lebenswelten von Individuen und kleinen Gruppen wie Monaden über weltweit ausgespannte und funktional koordinierte Netzwerke *verstreuen*, statt sich auf Pfaden sozialer Integration in vielschichtigeren und größeren politischen Einheiten zu *überlappen*." (Habermas 1998b, 133 f.; vgl. auch ders. 1998a, 81)

6. Ausblick

Der Pluralismus an Normen und Wertvorstellungen wird in den modernen Gesellschaften auf globaler Ebene insbesondere deshalb zum Problem, weil dort einerseits keine ausreichenden formalen Institutionen zur Verfügung stehen, die eine friedliche Integration der unvereinbaren Präferenzen individueller Akteure durch eine Anwendung und Durchsetzung allgemeiner Regeln und Verfahren ermöglichen könnten, und andererseits die betroffenen Akteure sich auch nicht an einer bestehenden, gemeinsam geteilten Moral, z.B. bestimmten Traditionen, Sitten und (Geschäfts-)Gebräuchen, über die Richtigkeit ihrer Handlungen orientieren können. Allerdings sehen weder Postmodernismus noch Ökonomismus angesichts dieser Situation einen grossen Handlungsbedarf. Der Postmodernismus stemmt sich gegen die Machtansprüche bestimmter dominanter Werte und Kulturen, der Ökonomismus argumentiert im Namen der individuellen Freiheit gegen die Etablierung einer universellen Moral. Im Übrigen können die Ökonomen darauf vertrauen, dass sich im globalen Wirtschaftsverkehr die ökonomische Rationalität und der Markt als primäres Steuerungsmedium durchsetzen, sofern nur einige Mindestbedingungen erfüllt sind (Eigentumsrecht, Privatautonomie und Vertragsfreiheit).

Allerdings gibt es auch Ökonomen, die gerade darin ein Problem sehen, weil der Markt zur Erfüllung seiner gesellschaftlichen Steuerungs- und Allokationsfunktion auf eine bestimmte Moral der Marktakteure angewiesen ist. Da das Ideal des vollkommenen Marktes der ökonomischen Theorie in der Realität nie erreicht werden kann, finden sich in der Praxis immer nur Annäherungen an dieses Ideal, die demzufolge auch kritisch beurteilt werden können. Die Frage nun, wo die Grenzen zu ziehen sind, was erwünschte Allokationswirkungen des Marktes sind und wo das Versagen der Märkte beginnt, ist eine Frage, die nicht endogen, sondern nur anhand externer Kriterien entschieden werden kann. Hierbei können moralische Standards und Institutionen einen Beitrag liefern. Wenn diese aber, wie auf globaler Ebene, defizitär oder nicht vorhanden sind, so fehlt auch die Instanz, mit deren Hilfe das Marktergebnis beurteilt und die Marktkräfte gezügelt werden könnten:

> „From my economic perspective, the international market operates in an environment in which relatively few other institutions could survive, and it is the fact that few other institutions do operate at the truly global level that limits the ability to harness and control the power of the market. On this view, the major limiting factors are not essentially economic, but are rather moral and political; just as they are not to do with the failures of the international market but rather to do with the failure (or absence of) a range of other institutions, norms, and conventions." (Hamlin 2003, 71)

Die Frage, welche institutionellen Rahmenbedingungen für die globale Wirtschaft angemessen sind und welche Werte und sozialen Normen die Schaffung und den Erhalt dieser Institutionen begünstigen, verweist auf das wechselseitige Verhältnis von Institutionen und Werten. Die Positionen innerhalb der Ökonomie sind hier allerdings sehr uneinheitlich. Während Autoren wie Krauss, Lal und Marglin eine universelle Begründung von Werten ablehnen, vertreten neuerdings prominente Autoren der International Economics Positionen, die zwar eine möglicherweise richtige Antwort auf die Herausforderungen der Globalisierung darstellen, sich aber nicht so recht in das Gedankengebäude der neoliberalen Theorie einfügen. Bhagwati (2002) betont nicht nur die positiven Wirkungen der NGOs bei der Weiterentwicklung der globalen Rahmenordnung (79f.), sondern sieht auch einen systematischen Beitrag der Multinationalen Unternehmen über die Einführung freiwilliger Sozial- und Umweltstandards vor (60f.). Darüber hinaus spricht sich Bhagwati für eine obligatorische weltweite Verpflichtung der MNUs auf die Einhaltung der Umweltschutzmaßnahmen und sozialen Mindeststandards aus, die in ihren Heimatländern gelten:

> „... we should simply extend our key standards (as distinct from wages, of course) to our firms abroad, on a *mandatory* basis: do in Rome as the Americans do, not as Romans do. ... It would assuage the fears of the environmentalists and of those seeking dignity and safety for workers abroad, without imposing serious constraints that these forms do not already impose on themselves." (Bhagwati 2002, 60)

Der britische Ökonom Alan Hamlin sieht die Möglichkeit, dass die im Zuge der Globalisierung intensivierten sozialen Interaktionen und der weltweite Handel die Entwicklung gemeinsamer Werte und Verhaltensweisen begünstigen könnte: „... improved communications between societies (not least through the process of international trade) open up at least the possibility that individuals will see alternative models of society, and even this limited experience may influence beliefs and attitudes." (Hamlin 2003, 73). Die ökonomische Forschung steht hier freilich erst am Anfang, insofern ihr eine philosophische Begründung von universellen Normen fremd ist (vgl. hierzu z.B. Steinmann/Scherer (Hg.) 1998) und die empirischen Entstehungsbedingungen von sozialen Normen erst langsam erforscht werden (vgl. z.B. Ostrom 1990; 2000). Hier bieten sich der International Economics möglicherweise hilfreiche Anschlussstellen für die Erforschung der

Entwicklung internationaler Institutionen und der Entstehung globaler sozialer Normen. Postmoderne Bedenken hinsichtlich der Einebnung kultureller Unterschiede will Hamlin ausräumen, indem er darauf verweist, dass die Globale Weltgesellschaft keine vollständige Konvergenz der kulturellen Werte erfordere:

> „... neither should one suggest that a happy ending requires some sort of total convergence that dissolves all cultural, ethnic, or religious variation. All that is required for a globally integrated society is a rough sort of convergence to a set of norms and political cultures that are sufficiently shared and sufficiently deeply embedded to sustain common institutions." (Hamlin 2003, 73)

Zu untersuchen ist allerdings die Frage, welche Normen und welche politische Kultur die globale soziale Integration unterstützen könnten.

Bibliographie

Albrow, M. (1998), *Abschied vom Nationalstaat*, Frankfurt

Altvater, E./B. Mahnkopf (1997), *Grenzen der Globalisierung*, 3. Auflage, Münster

Barro, R. J. (1994), Democracy: A Receipt for Growth?, in: *Wall Street Journal, Dec. 1, 1994*

— (1997), The Interplay Between Economic and Political Development, in: ders., *Determinants of Economic Growth*, Cambridge/MA, 49–87

Beck, U. (1997), *Was ist Globalisierung?*, Frankfurt

— (1998), Wie wird Demokratie im Zeitalter der Globalisierung möglich? – Eine Einleitung, in: ders. (Hg.), Politik der Globalisierung, Frankfurt, 7–66

Berthold, N./J. Hilpert (1999), Sozialstandards unter globalem Druck: Erhalten, senken, erhöhen?, in: H. Berg (Hg.) (1999), *Globalisierung der Wirtschaft*, Berlin, 127–156

Beyme, K. v. (1996), *Theorie der Politik im 20. Jahrhundert*, 3. Auflage, Frankfurt

Bhagwati, J. (1998a), Trade Linkage and Human Rights, in: J. Bhagwati/M. Hirsch (eds.), *The Uruguay Round and Beyond*, Heidelberg, 241–250

— (1998b), Free Trade: What Now?, *Keynote Address delivered at the University of St. Gallen, Switzerland, on 25th May 1998, International Management Symposium* (unveröffentlichtes Vortragsmanuskript)

— (1998c), The Global Age: From a Skeptical South to a Fearful North, in: ders.: *A Stream of Windows*, Cambridge/MA, 29–71

— (1998d), Democracy and Development: New Thinking on an Old Question, in: ders., *A Stream of Windows*, Cambridge/MA, 379–407

— (2002), *Free Trade Today*, Princeton

— /R. Hudec (eds.) (1996), *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?* 2 Vols., Cambridge/MA

Block, F. (1994), The Roles of the State in the Economy, in: N. J. Smelser/R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, 691–10

Brown, D. K./A. V. Deardorff/R. M. Stern (1996), International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis, in: J. Bhagwati/R. E. Hudec (eds.), *Fair Trade and Harmonization, Vol. 1: Economic Analysis*, Cambridge/MA, 227–280

Browning, G. (2000), Contemporary Liberalism, in: G. Browning/A. Halcli/F. Webster (Hg.), *Understanding Contemporary Society*, London, 152–146

Busch, A. (1998), Die Globalisierungsdebatte. Ein einführender Überblick über Ansätze und Daten, in: A. Busch/T. Plümper (Hg.), *Nationaler Staat und internationale Wirtschaft*, Baden-Baden, 13–40

Connor, J./J. Atkinson (1996), „Sweating for Nike": A Report on Labour Conditions in the Sport Shoe Industry. *Community Aid Abroad Briefing Paper, No. 16, November, 1996*, http://www.caa.org.au/campaigns/nike/sweating.html

Connor, T. (2001), *Still Wanting for Nike to Do it*, San Francisco

Czempiel, E.-O. (1999), *Kluge Macht. Außenpolitik für das 21. Jahrhundert*, München

Donges, J. B./A. Freytag (Hg.) (1998), *Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft*, Stuttgart

Frenkel, S. J./D. Scott (2002), Compliance, Collaboration, and Codes of Labour Practice: The Adidas Connection, in: *California Management Review 45*, 29–49

Ghemawat, P. (2003), The Forgotten Strategy, in: *Harvard Business Review 81 (November 2003)*, 76–84

Giddens, A. (1995), *Konsequenzen der Moderne*, Frankfurt

— (1997), *Jenseits von Links und Rechts*, Frankfurt

Giersch, H. (Hg.) (1998), *Merits and Limits of Markets*, Berlin

Global Exchange (1998), *Global Exchange's Public Response to Nike's New Labor Initiatives*, http://www.globalexchange.org/corpacct/nike/responseToNike.html (6. Okt. 1998)

Goldman, R./S. Papson (1998), *Nike Culture*, London

Gray, J. (1999), *Die falsche Verheißung*, Berlin

Habermas, J. (1981), *Die Moderne – ein unvollendetes Projekt*, Frankfurt

— (1988), Die Einheit der Vernunft in der Vielfalt ihrer Stimmen, in: ders., *Nachmetaphysisches Denken*, Frankfurt, 153–186

— (1996), Der europäische Nationalstaat – Zu Vergangenheit und Zukunft von Souveränität und Staatsbürgerschaft, in: ders., *Die Einbeziehung des Anderen*, Frankfurt, 128–153

— (1998a), Jenseits des Nationalstaats? Bemerkungen zu Folgeproblemen der wirtschaftlichen Globalisierung, in: U. Beck (Hg.), *Politik der Globalisierung*, Frankfurt, 67–84

— (1998b), Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie, in: ders., *Die postnationale Konstellation*, Frankfurt, 91–169

Hamlin, A. (2003), Institutions and Morality: An Economist's Appraisal, in: J. Dunning (ed.), *Making Globalization Good*, Oxford, 61–75

Hartman, L. I./D. G. Arnold/R. E. Wokutch (eds.) (2003), *Rising Above Sweatshops. Innovative Approaches to Global Labor Challenges*, Westport

Hassard, J. (1993), Postmodernism and Organizational Analysis: An Overview, in: J. Hassard/M. Parker (eds.), *Postmodernism and Organizations*, London, 1–23

Held, D. (1997), Democracy: From City-states to a Cosmopolitan Order?, in: R. E. Goodin/P. Pettit (eds.), *Contemporary Political Philosophy*, Oxford, 78–101

Höffe, O. (1999), *Demokratie im Zeitalter der Globalisierung*, München

Holtbrügge, D. (1996), Perspektiven internationaler Unternehmenstätigkeit in der Postmoderne, in: J. Engelhard (Hg.), *Strategische Führung internationaler Unternehmen*, Wiesbaden, 273–292

Irwin, D. A. (2002), *Free Trade under Fire*, Princeton

Jones, C. (2003), Theory after the Postmodern Condition, in: *Organization 10*, 503–525

Kant, I. (1795/1982), Zum ewigen Frieden, in: ders., *Schriften zur Anthropologie, Geschichtsphilosophie, Politik und Pädagogik 1, Werkausgabe XI*, Frankfurt, 191–251

Kennedy, D. L. M./J. D. Southwick (eds.) (2002), *The Political Economy of International Trade Law. Essays in the Honor of Robert E. Hudec*, Cambridge

Kersting, W. (1992), Liberalismus, Kommunitarismus, Republikanismus, in: K.-O. Apel/M. Kettner (Hg.), *Zur Anwendung der Diskursethik in Politik, Recht und Wissenschaft*, Frankurt, 127–148

Knorr, A. (1998), Globalisierung, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Heft 5, Mai 1998*, 238–243

Krauss, M. (1997), *How Nations Grow Rich. The Case For Free Trade*, New York

Kronberger Kreis (1998), Globalisierter Wettbewerb. Schicksal und Chance, *Schriftenreihe des Frankfurter Instituts Nr. 32*, Bad Homburg

Krugman, P. (1999), *Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg*, Frankfurt

Lal, D. (1998), Social Standards and Social Dumping, in: H. Giersch (ed.), *Merits and Limits of Markets*, Heidelberg, 255–274

— (2003), Private Morality and Capitalism. Learning From the Past, in: J. Dunning (ed.), *Making Globalization Good,* Oxford, 41–60

Luttwack, E. (1999), Turbo-Kapitalismus. Gewinner und Verlierer der Globalisierung, Hamburg

Lyotard, J.-F. (1979/1994), *Das postmoderne Wissen*, 3. Auflage, Wien

Mander, J./E. Goldsmith (Hg.) (2002), *Schwarzbuch Globalisierung*, München

Marglin, S. A. (1990), Towards the Decolonization of the Mind, in: F. A. Marglin/S. A. Marglin (eds.), *Dominating Knowledge*, Oxford, 1–28

Martinez-Mont, L. (1996), Sweatshops are Better Than no Shops, in: *Wall Street Journal, June 25, 1996*

Menzel, U. (1998), *Globalisierung versus Fragmentierung*, Frankfurt

Milner, C./R. Read (eds.) (2002), *Trade Liberalization, Competition and the WTO*, Cheltenham

Moore, M. (2003), *A World without Walls*, Cambridge

Münch, R. (1998), *Globale Dynamik, lokale Lebenswelten*, Frankfurt

Ohmae, K. (1995), *The End of the Nation State*, New York

Orentlicher, D. F./T. A. Gelatt (1993), Public Law, Private Actors: The Impact of Human Rights on Business Investors in China, in: *Northwestern Journal of International Law & Business 14*, 66–129

Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons*, Cambridge/MA

— (2000), Collective Action and the Evolution of Social Norms, in: *Journal of Economic Perspectives 14*, 137–158

Parker, M. (1992), Post-Modern Organizations or Postmodern Organization Theory?, in: *Organization Studies 13*, 1–17

Perraton, J./D. Goldblatt/D. Held/A. McGrew (1998), Die Globalisierung der Wirtschaft, in: U. Beck (Hg.), *Politik der Globalisierung*, Frankfurt, 134–168

Priddat, B. P. (1995), Stabilität, Konsens und Kontingenz: John Rawls' neuere Arbeiten, in: I. Pies/M. Leschke (Hg.), *John Rawls' politischer Liberalismus*, Tübingen, 195–218

Robinson, M. (1999), Giving A Human Face to the Global Market—The Business Case for Human Rights. Statement by Mary Robinson, United Nations High Commissioner for Human Rights, *WinConference '99, Interlaken, 10 June 1999*, http://www.un.org/partners/business/hchrstat.htm (9. Juli 1999)

Rorty, R. (1989), *Kontingenz, Ironie und Solidarität*, Frankfurt

— (1991), Postmodernist Bourgeois Liberalism, in: ders., *Objectivity, Relativism, and Truth. Philosophical Papers Vol. 1*, Cambridge, 197–202

Rosenzweig, P. M. (1995), International Sourcing in Athletic Footwear: Nike and Reebok, in: C. A. Bartlett/S. Ghoshal (eds.): *Transnational Management*, 2nd ed., Chicago, 170–182

Schachtschneider, K. A. (1994), *Res publica res populi. Grundlegung einer allgemeinen Republiklehre. Ein Beitrag zur Freiheits-, Rechts- und Staatslehre*, Berlin

Scherer, A. G. (2003), *Multinationale Unternehmen und Globalisierung*, Heidelberg

— /K.-H. Blickle/D. Dietzfelbinger/G. Hütter (Hg.) (2002), *Globalisierung und Sozialstandards*, München

Scherrer, Ch./T. Greven/V. Frank (1998), *Sozialklauseln*, Münster

Senghaas, D. (1998), *Zivilisierung wider Willen*, Frankfurt

Sethi, S. P. (2003), *Setting Global Standards*, Hoboken

Siebert, H. (1998), Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik durch die internationale Kapitalmobilität, in: D. Duwendag (Hg.), *Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik*, Berlin, 41–67

Siedel, G. J. (2002), *Using the Law for Competitive Advantage*, San Fransisco

Spiegel (1998), Tief verstrickt. Deutsche Textilfirmen lassen zu menschenunwürdigen Bedingungen in China und in der dritten Welt produzieren, in: *Der Spiegel 52/1998*, 98–100

— (2001), Wir sind bloß Sklaven, in: *Der Spiegel 16/2001*, 144–147

— (2003), Globalisierung. Weltmacht Nike, in: *Der Spiegel 27/2003*, 76–90

Steinmann, H./A. G. Scherer (Hg.) (1998), *Zwischen Universalismus und Relativismus. Philosophische Grundlagenprobleme des interkulturellen Managements*, Frankfurt

Strange, S. (1996), *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge

Streeck, W. (1998), Internationale Wirtschaft, nationale Demokratie?, in: W. Streeck (Hg.), *Internationale Wirtschaft, nationale Demokratie*, Frankfurt, 11–58

Toulmin, S. (1994), *Kosmopolis*, Frankfurt

Tulder, R. van/A. Kolk (2001), Multinationality and Corporate Ethics: Codes of Conduct in the Sporting Goods Industry, in: *Journal of International Business Studies 32*, 267–283

Wehmeier, A. (1998), Zwischen Harmonisierung und Systemwettbewerb. Schutzregulierungen im Zeichen der Globalisierung, in: J. B. Donges/A. Freytag (Hg.), *Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft*, Stuttgart, 285–312

Welsch, W. (1997), *Unsere postmoderne Moderne*, 5. Auflage, Berlin

Zürn, M. (1998), *Regieren jenseits des Nationalstaates*, Frankfurt