

seines Einsatzes fragte, griff er zu seinem Portemonnaie und zeigte mir einen kleinen vergilbten Zettel, auf dem ein Wort Mahatma Gandhis von den „Sieben sozialen Sünden in der heutigen Welt“ stand, die lauten:

Reichtum ohne Arbeit,  
Genuss ohne Gewissen,  
Wissen ohne Charakter,  
Geschäft ohne Moral,  
Wissenschaft ohne Menschlichkeit,  
Religion ohne Opfer und  
Politik ohne Prinzipien.

\* Vorabdruck aus H. Küng (Hg.), *Globale Unternehmen - globales Ethos*, Frankfurter Allgemeine Buch, Frankfurt am Main 2001.

*Ausgewählte Literatur:*

H. Küng, *Weltethos für Weltpolitik und Weltwirtschaft*, München 1997.

H. Küng, *Projekt Weltethos*, München 1990.

H. Küng/K.-J. Kuschel (Hg.), *Erklärung zum Weltethos. Die Deklaration des Parlamentes der Weltreligionen*, München 1993.

H. Schmidt (Hg.), *Allgemeine Erklärung der Menschenpflichten. Ein Vorschlag*, München 1998.

H.-D. Assmann, *Weltethos und die rechtliche Ordnung der Weltwirtschaft*, in: H. Küng/K.-J. Kuschel (Hg.), *Wissenschaft und Weltethos*, München 1998.

## „Globalisierung“ – eine wirtschaftsethische Reflexion

Friedhelm Hengsbach \*

### I. Einführung

Welchen Nutzen kann eine ethische Reflexion haben, die über die sozialwissenschaftlichen Analysen jenes Phänomens hinausgreift, das mit dem Begriff „Globalisierung“ bezeichnet wird? Kann sie diesen Analysen ein methodisch originäres Deutungsmuster hinzufügen? Gegen eine ethische Reflexion der „Globalisierung“ werden häufig vier Einwände erhoben:

- Moderne Gesellschaften, die in Teilsysteme ausdifferenziert sind, weisen der ethischen Reflexion die Aufgabe zu, „vor Moral zu warnen“<sup>1</sup>. Denn solche Gesellschaften sind nicht durch eine allgemein anerkannte Moral zusammen-

- zuhalten. Recht oder Wirtschaft werden durch funktionale Codes gesteuert, die moralisch indifferent sind. Eine moralisch aufgeladene Kommunikation würde die Teilsysteme bloß alarmieren, nicht jedoch gesellschaftlich integrieren.
- Eine ethische Reflexion scheint außerdem im Kontrast einer gesinnungs- und verantwortungsethischen Argumentation zerrieben zu werden, insofern kritische Anfragen an die Wirtschaft zwar als gut gemeint zugelassen, aber mit dem Hinweis auf unabsehbare und unbeabsichtigte Rückwirkungen als gegenproduktiv eingestuft werden.<sup>2</sup>
  - Falls jedoch eine ethische Reflexion solche Handlungsfolgen einbezieht, macht sie sich überflüssig; denn das ökonomische Prinzip des Kosten-Nutzen-Vergleichs der alternativen Verwendung knapper Mittel ist ein „Faktum der Vernunft“ und gilt für jede Entscheidung. Das wirtschaftlich Vernünftige stimmt mit dem moralisch Gebotenen überein, wenn möglichst viele Folgen und Nebenwirkungen bedacht sind.<sup>3</sup>
  - Die Strukturen und Prozesse der „Globalisierung“ überfordern eine Ethik, die prüfen will, wie das Handeln der Wirtschaftssubjekte auf den Pfad der Tugend zu lenken sei.

Eine ethische Reflexion, die solchen Einwänden zu entgehen versucht<sup>4</sup>, vergewissert sich zuerst ihres praktischen Standorts: Aus welcher Perspektive von Betroffenen werden die Prozesse und Strukturen der „Globalisierung“ betrachtet? Dann bemüht sie sich um eine Kohärenz sozialwissenschaftlicher Analyse und gesellschaftsethischer Reflexion: Welche sozialwissenschaftlichen Paradigmen wirken aus der Sicht der betroffenen Akteure überzeugend? Wie sind systemtheoretische und entscheidungstheoretische Hypothesen der Gesellschaft aufeinander zu beziehen? Und schließlich werden die Angehörigen partikulärer gesellschaftlicher Milieus, die zugleich Mitglieder pluraler Gesellschaften sind, in zwei Dimensionen als moralische Subjekte identifiziert: In der ersten Dimension wird ihr Handeln durch Orientierungen des guten Lebens bestimmt, in der zweiten Dimension unterstellen sie die Suche nach gesellschaftlich verbindlichen Normen dem „moralischen Gesichtspunkt“, dass nämlich die Folgen und Nebenwirkungen, die sich aus der allgemeinen Befolgung einer Norm für die Interessen eines jeden Einzelnen ergeben, von allen Betroffenen zwanglos anerkannt werden können.<sup>5</sup> Gemäß einem solchen Konzept soll im Folgenden die „Globalisierung“ reflektiert werden: Der Wegnahme des öffentlichen Scheins der Globalisierungsdebatte folgt eine Präzisierung der Globalisierung, insofern sich die internationalen Finanzmärkte verselbständigen und die Asymmetrien wirtschaftlicher Macht sich verschärfen. Zur Gegenmachtbildung sind die bereits vorhandenen politischen Handlungsspielräume zu nutzen und zu erweitern.

## II. Die Entzauberung der Globalisierung

„Globalisierung“ ist zum Modewort der neunziger Jahre geworden. Der öffentlich beherrschende Teil der Globalisierungsdebatte hat die früheren Standortdebatten

abgelöst und wird weithin unter ideologischen Vorzeichen geführt. Meist muss die Globalisierung als Chiffre herhalten, um die wirtschaftlichen Veränderungen in der Welt seit 1989 zu deuten. Folglich wird sie äußerst inflationär und diffus verwendet. Man kann darunter die imperiale Expansion des westlichen Zivilisationsmodells in die so genannte Dritte Welt verstehen, in deren Verlauf traditionelle Kulturen verschwinden, die Systeme einer kapitalistischen Marktwirtschaft und einer formalen Demokratie sich ausbreiten und die Einbindung der weniger entwickelten Wirtschaften in das von den Industrieländern dominierte Weltmarktregime erzwungen wird. Aber auch die Rückwirkung jenes „Globalisierungsdrucks“ der Industrieländer auf die „kolonisierten“ Länder des weltwirtschaftlichen Südens wird mit diesem Zauberwort belegt, nämlich ein verschärfter Anpassungsdruck, den neu industrialisierte Schwellenländer auf einzelne Unternehmen, Branchen und Regionen in Industrieländern ausüben.

Und häufig wird der „Globalisierung der Märkte“ eine „Fragmentierung der Gesellschaft“ entgegengehalten: Eine polarisierte Entwicklung, die für neu industrialisierte Länder der Dritten Welt festgestellt wurde, erfasst nun auch reife Industrieländer; gesellschaftliche Spaltung wird zu einer globalen Begleiterscheinung wirtschaftlichen Wachstums.

Zeitlich wird der Beginn der Globalisierung nicht weniger diffus angesetzt. Einige markieren einen Schnitt in den Jahren 1971/73, als die festen, aber anpassungsfähigen Wechselkurse durch floatende Wechselkurse abgelöst wurden. Andere beobachten den Einschnitt nach den beiden Ölpreisschocks von 1973 und 1980.<sup>6</sup> Eine säkulare Wende ist für viele das Jahr 1989, während in den europäischen Ländern und besonders in Deutschland die härteste Nachkriegsrezession 1993/94 zum Beginn eines unvergleichlichen Aufbruchs in den Weltmarkt und in die Weltgesellschaft stilisiert wird. Da die zeitliche Datierung derart diffus ausfällt, verdampft der „dramatische Globalisierungsschub“ zum Phantom; die „Globalisierung“ zeigt sich als ein langsamer, stetiger Prozess.<sup>7</sup>

Wie diffus sich die Wahrnehmung der Globalisierung in der gesellschaftlichen Öffentlichkeit niederschlägt, zeigen die Titel einiger Bestseller des vergangenen Jahrzehnts.<sup>8</sup> In der mediengestützten Globalisierungsdebatte geht es also vorwiegend um Wahrnehmungsmodelle und Deutungsmuster, die sich von der bezeichneten Wirklichkeit lösen und ein Eigenleben entfalten können. Deshalb konnte diese Debatte von der angebotsorientierten monetaristischen Propa-

#### Der Autor

Friedhelm Hengsbach SJ, Dr. rer. oec., Lic. theol., geboren 1937 in Dortmund, Studium der Philosophie, Theologie und Wirtschaftswissenschaften in München, Frankfurt und Bochum. Promotion über die Assoziierung afrikanischer Staaten an die Europäische Gemeinschaft. Professor für Christliche Gesellschaftsethik an der Philosophisch-Theologischen Hochschule Sankt Georgen in Frankfurt am Main. Leiter des Oswald-von-Nell-Breuning-Instituts für Wirtschafts- und Gesellschaftsethik. Veröffentlichungen u.a.: *Eure Armut kotzt uns an. Solidarität in der Krise* (mit M. Möhring-Hesse), Frankfurt 1995; *Aus der Schiefelage heraus. Demokratische Verteilung von Reichtum und Arbeit* (mit M. Möhring-Hesse), Bonn 1999; *Die andern im Blick. Christliche Gesellschaftsethik in den Zeiten der Globalisierung*, Darmstadt 2001. Anschrift: c/o Philosophisch-Theologische Hochschule Sankt Georgen, Offenbacher Landstraße 224, 60599 Frankfurt am Main.

ganda besetzt werden. Deren drei Glaubenssätze lauten: Vertrauen auf die Selbstheilungskräfte des Marktes und entregele den Arbeitsmarkt. Der schlanke Staat ist der beste aller möglichen Staaten, konsolidiere also den Staatshaushalt und privatisiere die öffentlichen Dienste. Wenn die Notenbank die Inflation rigoros bekämpft, stellen sich Wachstum und Beschäftigung automatisch ein, überlasse also der Notenbank die wirtschaftspolitische Hauptverantwortung. Mit missionarischem Eifer sind diese Glaubenssätze als angemessene Antwort auf den „Globalisierungsdruck“ propagiert worden.

Wie sehr ein Teil der Globalisierungsdebatte zum Vehikel der neoklassischen Traumwelt geworden ist, lässt sich an der Formel von der „Systemkonkurrenz“ ablesen. In dieser Hypothese wird der wirtschaftliche Wettbewerb, wie er für Güter- und Finanzmärkte gilt, auf staatliche Systeme etwa der Bildung, Gesundheit, Alterssicherung und öffentlichen Infrastruktur übertragen. Die Nationalstaaten konkurrieren angeblich um die souveräne Entscheidung von Wirtschaftsobjekten in Gestalt ausländischer Händler oder Investoren. Der Import eines Gutes oder eine ausländische Direktinvestition sowie die dadurch ausgelösten Güterströme und Faktorwanderungen werden als Nachfrage nach einem öffentlichen Leistungs- und Abgabepaket gedeutet.<sup>9</sup> Die Frage, ob am Ende die Pakete mit dem niedrigsten Sozialstandard, der geringsten Umverteilung und einer brachliegenden Verkehrsinfrastruktur als Angebote überleben<sup>10</sup> oder ob die verschiedenen Präferenzen der Kunden ein buntes, aber durchaus anspruchsvolles Spektrum an Rechts- und Sozialstaatlichkeit mit unterschiedlichen Kombinationen öffentlicher Infrastruktur und deren Finanzierung erzwingen, muss nicht weiter verfolgt werden. Denn die hohe Eleganz des Modells souverän kalkulierender Wirtschaftssubjekte mit individuellen Paketpräferenzen, rationalen Erwartungen und vollständiger Information steht im umgekehrten Verhältnis zu seiner praktischen Relevanz. Dass Länder wie Unternehmen miteinander konkurrieren, muss als eine fixe Idee bezeichnet werden, die nicht nur falsch, sondern auch gefährlich ist, weil sie wirtschaftspolitisch in die Irre führt und Handelskonflikte heraufbeschwört<sup>11</sup>, zumal die Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes äußerst willkürlich gesetzt und wenig aussagefähig sind.<sup>12</sup>

Um die „Globalisierung“ ihres ideologischen Charakters zu entkleiden, ist es sinnvoll, den Begriff zu präzisieren und in die vier Teilaspekte der internationalen Handelsverflechtung, der ausländischen Direktinvestitionen, der Operationen transnationaler Unternehmen und der internationalen Finanzmärkte zu zerlegen.<sup>13</sup> Die Rolle der Informations- und Kommunikationstechniken wird meist überschätzt<sup>14</sup>, während die Arbeitsmigration in hohem Ausmaß auf den weltwirtschaftlichen Süden begrenzt bleibt, da sich die Industrieländer gegen die Zuwanderung wirksam abschirmen.

Die Reichweite der *internationalen Handelsverflechtung* ist nicht global. Allenfalls 30 Prozent der Weltbevölkerung sind direkt in die Weltwirtschaft integriert. Zwei Drittel des Welthandels bleiben innerhalb der drei großen Handelsblöcke, die sich nach dem Ende der Ost-West-Konfrontation herausgebildet haben. Deutschland wickelt zwei Drittel des Außenhandels mit den westeuropäischen Industrie-

ländern ab. Ähnlich sind die *ausländischen Direktinvestitionen* zu beurteilen. Sie werden zu 80–90 Prozent in entwickelten Industrieländern getätigt, um Märkte zu erschließen oder zu sichern.<sup>15</sup> Allerdings machen die realen internationalen Kapitalbewegungen nur sechs Prozent der globalen Bruttoinvestitionen aus.<sup>16</sup> Die *transnationalen Unternehmen* gelten zwar als die Motoren der „Globalisierung“. Sie wickeln drei Viertel des Welthandels ab; ein Drittel des Welthandels ist konzerninterner Handel mit wachsender Tendenz.

Die Formen globalisierter Produktion sind jedoch vielfältig. Ausländische Direktinvestitionen sind oft Vorstufe oder Bestandteil multinationaler Wertschöpfungsketten. Ein global integriertes Produktionssystem setzt jedoch voraus, dass die Komponenten homogener, global angebotener Waren und Dienstleistungen an verschiedenen Orten hergestellt und zusammengefügt werden. Das Gewicht transnationaler Unternehmen sowie ihr Drohpotential gegenüber nationalen Regierungen sind jedoch mit guten Gründen zu relativieren. Denn auf sie entfallen bloß drei Prozent der weltweit produktiv organisierten Arbeitskräfte.<sup>17</sup> Außerdem ergänzen sie ihre Planspiele, die auf globale Integration setzen, durch Komponenten regionaler Identität.<sup>18</sup> Transnationale Unternehmen bleiben an ihren Ursprung in Hochlohnländern gebunden, pflegen in ihren Unternehmenskulturen weithin nationale Traditionen und erzielen ihr Hauptgeschäft dort, wo sie ihre „Heimatbasis“ haben.

Die *internationalen Finanzmärkte* verdienen im eigentlichen Sinn das Prädikat: „global“. Die Geschäfte auf diesen Märkten haben sich explosionsartig entwickelt. Noch rasanter sind die abgeleiteten Finanzgeschäfte angestiegen. Gleichzeitig mit dem Wachstum der Finanzmärkte wuchs 1975–1985 die Zahl der ausländischen Bankfilialen in den USA und Japan jeweils auf das Dreifache, in Großbritannien und Deutschland jeweils auf das Vierfache. Aber selbst die internationalen Finanzmärkte sind nicht so „global“, wie sie in der Globalisierungsdebatte oft stilisiert werden. Zwischen Aktien-, Renten- sowie Geld- und Devisenmärkten gibt es Unterschiede der internationalen Verflechtung; eine totale Verflechtung müsste eigentlich zu einer Parität der Realzinsen und zu erheblichen Disparitäten nationaler Investitions- und Sparquoten führen, die so nicht zu beobachten ist, wenngleich sich der Zusammenhang zwischen nationalen Spar- und Investitionsquoten in den neunziger Jahren gelockert hat.<sup>19</sup> Als „durchglobalisiert“ gelten – allerdings nicht ohne die Vermittlung der neuen Informationstechniken – die Geld- und Devisenmärkte.

Die Entzauberung der Globalisierung und die Präzisierung dessen, was unter Globalisierung zu verstehen ist, rechtfertigen keine Alarmstimmung im weltwirtschaftlichen Norden.<sup>20</sup> Die international am meisten wettbewerbsfähigen Länder sind zugleich Länder mit komfortablen sozialen Sicherungs- und Fürsorgesystemen.

### III. Eigenständigkeit der Finanzmärkte

Markante qualitative Veränderungen sind seit Mitte der siebziger und neunziger Jahre auf den internationalen Finanzmärkten zu registrieren. Sie rechtfertigen es, von einer wachsenden Vernetzung und Verdichtung grenzüberschreitenden Wirtschaftens zu sprechen. Als erstes fällt die Tendenz der Verbriefung von Forderungen auf, d.h., dass Wertpapiergeschäfte an die Stelle von Bankkrediten treten. Die Aktienmärkte übernehmen verstärkt die Funktion der Unternehmenskontrolle. Als zweites ist die Privatisierung des Wechselkursrisikos zu bemerken, eine Folge der Aufkündigung des Bretton-Woods-Systems. Damit hat sich die Futurisierung der Finanzgeschäfte verstärkt. Indem Informationen über zukünftige Risiken global getauscht werden, spiegeln sich in den aktuellen Kursbewegungen subjektive Erwartungen und Werturteile.

Die Transaktionen institutioneller Großanleger, etwa der Pensionsfonds, tragen zu einer höheren Risikoneigung der Kapitaleigner bei, sobald sie darauf vertrauen können, dass der Internationale Währungsfonds und die Zentralbanken der Industrieländer riskante Operationen kollektiv absichern. In der Flatterhaftigkeit der Kurse und in den spekulativen Blasen, in technischen Rückkopplungen, irrationalen Stimmungsreflexen und kollektiven Infektionen, in den erheblichen, realwirtschaftlich schwer erklärbaren Wechselkursschwankungen beispielsweise der deutschen und der US-amerikanischen Währung vor 1999 sowie in spekulativen Währungsattacken beispielsweise gegen die mexikanische Währung Anfang 1995 und einige südasiatische Währungen 1997, von deren Fernwirkungen Russland und Brasilien massiv getroffen wurden, werden Anzeichen dafür gesehen, dass sich die internationalen Finanzmärkte von den fundamentalen Wirtschaftskreisläufen abgelöst haben, aber negativ auf Investition, Produktion, Realinkommen und Konsum zurückwirken.<sup>21</sup>

Die Planungssicherheit von Unternehmen, die langfristige Investitionsentscheidungen treffen und Neueinstellungen auf lange Sicht vornehmen wollen, die den Arbeitsmarkt und die Budgets solidarischer Sicherungssysteme entlasten könnten, werden massiv beeinträchtigt. Spekulationsgewinne sowie Monopolgewinne, die durch Finanzinnovationen entstehen können, werden zur Orientierungsmarke von Renditeerwartungen auf den Finanzmärkten. Diese wiederum dienen den Unternehmen als Vergleichsmaßstab und Entscheidungsregel für die Rentabilität einer Investition.

Verschuldungswellen gehören zu den globalisierten Finanzmärkten wie das Wasser zum Meer.<sup>22</sup> Aber der Auf- und Abbau der Schuldenberge in den siebziger, achtziger und neunziger Jahren, die Finanzkrisen der asiatischen Länder Thailand, Indonesien, Philippinen, Malaysia und Südkorea 1997 sowie die Verschuldungskrisen in Lateinamerika und Afrika haben nicht vergleichbare Ursachen. Für die „Asienkrise“ waren hohe Anteile der Privatwirtschaft, der kurzfristigen Auslandsschuld und des kurzfristigen Kapitalabflusses kennzeichnend. Die „fundamentalen“ Wirtschaftsdaten dieser Länder waren als gesund eingeschätzt worden. Aber die außenwirtschaftliche Liberalisierung traf mit einem Kreditboom auf

den internationalen Finanzmärkten zusammen. Die realwirtschaftlichen Folgen der Finanzkrise waren verheerend, die Wirtschaftsleistung schrumpfte um 15–20 Prozent.

## IV. Machtverhältnisse

Ein Teil der Globalisierungsdebatte verfehlt in einem zentralen Punkt die real existierenden Prozesse und Strukturen, insofern die asymmetrischen Machtverhältnisse des Welthandels, der transnationalen Unternehmen und der internationalen Finanzmärkte fahrlässig ausgeblendet werden.

Der Welthandel folgt vorwiegend gerade nicht dem idealtypischen Modell der internationalen Arbeitsteilung, die aus den komparativen Kostenvorteilen und dem Verhältnis der Faktorausstattung der in den Weltmarkt integrierten Länder erklärt wird. Er ist weithin bestimmt durch Austauschbeziehungen zwischen reifen Industrieländern und innerhalb derselben Sektoren. Daneben hat das polare Verhältnis dominierender Zentren und abhängiger Peripherien einen hohen Erklärungswert. Weltmächte, die über dynamisch wachsende Wirtschaften, ausgedehnte Binnenmärkte, Leitwährungen und militärische Abschreckungspotentiale verfügen, setzen ihren politischen Willen in regionalen Bündnissen, internationalen Verträgen und Institutionen durch. So entstammen der Nord-Süd-Handel und parallel dazu die Direktinvestitionen in Schwellenländern auch einem kolonialen Erbe und waren militärisch flankiert. Oder sie verkörpern ein aktuelles geostrategisches Interesse der Hegemonialmächte. Die Bedingungen, unter denen Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft integriert werden, sind unter dem Schirm der Industrieländer formuliert. Das Ergebnis dieser „Macht im Tausch“ sind normalerweise ein Regime des Güterhandels, das den Entwicklungsländern das Risiko sinkender Austauschverhältnisse beschert, und ein auslandsverschuldeter, abwertungsgetriebener Industrialisierungspfad.<sup>23</sup> Einige Industrieländer organisieren ihre Volkswirtschaften offensiv exportlastig, halten strukturelle Leistungsbilanzüberschüsse über längere Zeit aufrecht und weigern sich, diese abzubauen. Dagegen provoziert das Auftreten von „Niedriglohn-Ökonomien“, die unzutreffend für die hohe Arbeitslosigkeit in reifen Industrieländern verantwortlich gemacht werden, in erster Linie ein Verteilungsproblem. Der Strukturwandel ermöglicht ja allen beteiligten Ländern eine Wohlstandsvermehrung, ohne dass die faire Verteilung der Handelsvorteile automatisch gewährleistet wäre. Wenn Produktionen ausgelagert werden, die arbeitsintensiv hergestellt wurden, und gleichzeitig Investitionsgüter exportiert werden, die mit hohem Technikeinsatz erstellt worden sind, ist ein negativer Saldo in einigen Segmenten des Arbeitsmarkts reifer Industrieländer unvermeidlich. Folglich gehören die wenig qualifizierten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu den Verlierern des Strukturwandels. Nun könnte eine angemessene Entschädigung der Verlierer dadurch erfolgen, dass die reifen Industrieländer sowohl ihre Anstrengungen in den technik- und kapitalintensiven Wirtschaftszweigen erhöhen als auch ihre Exportlastigkeit abbauen und die De-Industrialisierung beschleunigen. Sie könnten

neue Märkte, auf denen personennahe Dienste im Inland nachgefragt und von kleinen und mittleren Unternehmen angeboten werden, erschließen. Eine stärkere Binnenorientierung, die für den europäischen Wirtschaftsraum selbstverständlich sein wird, könnte die Schieflage weltwirtschaftlicher Machtverhältnisse abbauen helfen.

Dem starken Gewicht der transnationalen Unternehmen in der Weltwirtschaft folgt das wachsende Interesse an rein mikroökonomischer Analyse. Aber gerade aus dieser Perspektive drängen sich klärende Unterscheidungen auf. Erstens treten strategische Allianzen, Kooperationsabkommen und Beteiligungen an inländischen Unternehmen oder deren (feindliche) Übernahme an die Stelle einer zentralistischen Steuerung von Produktions- und Wertschöpfungsketten. Zweitens wird eine kosteninduzierte und verfahrensorientierte Standortwahl, die Produktionsverlagerungen in so genannte Niedriglohnländer vorsah, von der Präferenz für dezentrale und ausdifferenzierte Betriebseinheiten in der Nähe kaufkräftiger Märkte, die im weltwirtschaftlichen Norden liegen, abgelöst. Drittens verlagert sich die Zentralisierung der unternehmerischen Entscheidungsprozesse von der Produktionsebene auf die Ebene der Dienstleistungen, nämlich Forschung und Entwicklung, Finanzierung und Marketing. Die Bündelung solcher Funktionen in einem scheinbar virtuellen „Hauptquartier“ verwandelt transnationale Unternehmen in „global players“, die in der Lage sind, die innere Souveränität einzelner, nicht aller Nationalstaaten gegenüber ihren Gesellschaften ganz erheblich einzuschnüren.<sup>24</sup> Dieser Wandel ist begleitet vom Einsatz jener Bewertungssysteme, Rating-Agenturen und Benchmarking-Verfahren, die in den USA entstanden sind; wer mit ihnen zu spielen weiß, kann sich der globalen unternehmerischen Führungselite zurechnen.<sup>25</sup> Derartige „global players“ verdrängen das in der deutschen Nachkriegszeit gewachsene Konzept eines Unternehmens, das einen Personenverband oder ein Vertragsnetz derjenigen darstellt, die sich im Unternehmen persönlich und finanziell engagieren, nämlich der Manager, Belegschaften, Anteilseigner, Banken, Kunden, Zulieferer und Kommunen. Das Unternehmen wird ausschließlich als ein Vermögensgegenstand in den Händen der Anteilseigner verstanden. Diese können die Beteiligungsmehrheit erwerben und Manager einsetzen, die ihnen genehm sind. Sie schlachten die profitablen Unternehmenskerne aus und verkaufen oder „verschrotten“ die Restbetriebe samt ihren Belegschaften.

Das lautstark vorgetragene Bekenntnis, dass die Staaten im Wettbewerb um das mobile Kapital ringen, soll wohl den Aberglauben festigen, als wären Finanzmärkte die „fünfte Gewalt“<sup>26</sup>, die staatliches Handeln kontrolliert. Den internationalen Finanzmärkten wird zugetraut, dass sie authentische Informationen über das Leistungsvermögen von Volkswirtschaften und Unternehmen öffentlich zugänglich machen und die Geld- und Kapitalströme in die weltweit optimale Verwendung lenken. Sie gelten als selbststeuernd und verkörpern eine entpolitisierte ökonomische Effizienz. Als unbestechliche Schiedsrichter belohnen sie richtige politische Entscheidungen und bestrafen falsche. Aber unter dem Deckmantel einer erwünschten Modellwelt versteckt sich erstens die Anmaßung, von

einem fiskalisch und monetär definierten archimedischen Punkt über politische Ziele urteilen zu können. Zweitens wird verheimlicht, dass die internationalen Finanzmärkte durch das Machtgefälle zwischen institutionellen Großanlegern, insbesondere den US-dominierten Pensionsfonds, und atomisierten Kleinanlegern geprägt sind. Die Chancen, bedeutsame Informationen zu gewinnen, weiterzuleiten und zu beeinflussen, sind asymmetrisch verteilt. Gewichtiger noch ist das Machtgefälle der hegemonialen Leit- oder Ankerwährungen gegenüber den nicht konvertierbaren Weichwährungen. Die Notenbanken der Leitwährungsländer räumen dem Kampf gegen die Inflation absoluten Vorrang ein. Die Länder mit abhängigen Währungen sind gezwungen, in dem heute schneller ausgetragenen Wettlauf um Geldwertstabilität mitzulaufen. In dem Maße, wie sie die Erwartungen der Rating-Agenturen enttäuschen, müssen sie Zinsaufschläge für das Abwertungsrisiko akzeptieren. Wollen sie vermeiden, dass ausländische Direktinvestoren abgeschreckt werden, müssen sie eine „Dollarisierung“ (oder „Euroisierung“) hinnehmen. Von der Globalisierung der Finanzmärkte ist also nicht automatisch eine Anpassung der Wohlstandsniveaus und der Lebensqualität der weltwirtschaftlichen Peripherien an die der weltwirtschaftlichen Zentren zu erwarten. Unter den Bedingungen asymmetrischer Macht- und Tauschverhältnisse verschärft sie sowohl die Disparität zwischen ihnen als auch den Druck hegemonialer Währungen auf die von ihnen abhängigen Länder.

Dieser Druck kann auch zu einer Verdrängung des deutschen Finanzsystems führen, das die Unternehmen durch Banken und Kredite kontrolliert und über personelle und finanzielle Verflechtungen langfristige Investitionsentscheidungen ermöglicht. Das US-amerikanische Finanzsystem kontrolliert die Unternehmen über die Aktienmärkte und insbesondere die Pensionsfonds. Es zwingt die Manager, ihre Entscheidungen in erster Linie an den Börsenkursen ihres Unternehmens zu orientieren und das Image des Unternehmens in kurzen Zeitabständen den professionellen Analysten zu präsentieren. Die Dominanz des US-amerikanischen Finanzsystems setzt die umlagefinanzierten solidarischen Sicherungssysteme der Erwerbstätigen in Deutschland unter Druck, weil eine kapitalgedeckte private Vorsorge in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit, niedriger Investitionsneigung und geringer Wachstumsraten, aber relativ hoher Kapitalmarktzinsen für Eigentümer von Geldvermögen vorteilhafter ist. Unter der Regie des Internationalen Währungsfonds werden den hoch verschuldeten Entwicklungsländern Anpassungsprogramme auferlegt, damit sie ihre Kreditwürdigkeit zurückgewinnen und für Auslandskapital attraktiv werden. Dass Kapitalimporte unverzichtbar seien, wird mit der Existenz einer „Sparlücke“ begründet, als würden Sparfähigkeit und Sparneigung das Investitionsniveau und die Investitionsneigung bestimmen. Es gibt indessen gute Gründe für die Annahme, dass die Investitionsneigung der Unternehmen durch ihre Absatz- und Gewinnerwartungen ausgelöst wird, so dass die Unternehmer bei den Banken Kredite aufnehmen, Arbeitnehmer einstellen, Produktionsanlagen kaufen, produzieren, absetzen und die Kredite zurückzahlen. Das inländische Sparen ist dann das Resultat von Investition, staatlichem Defizit und Leistungsbilanzüberschuss. Der Schlüssel

einer dynamischen Entwicklung liegt in der Geld- und Kreditschöpfung des heimischen Bankensektors, während Kapitalimporte dauernde Leistungsbilanzdefizite riskieren.<sup>27</sup>

## V. Keine politische Ohnmacht

Dem Welthandel, den transnationalen Konzernen und den internationalen Finanzmärkten sind demokratisch legitimierte Entscheidungsträger nicht ohnmächtig ausgeliefert. Die Hypothese eines weltpolitischen Vakuums trifft nicht zu. Denn die grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Aktivitäten waren und sind weithin politisch gewollt. Und es gibt politische Handlungsmöglichkeiten im Rahmen regionaler Integration und internationaler Vereinbarungen.

Im europäischen Integrationsraum lässt sich das Drohpotential transnationaler Unternehmen bändigen, wenn Betriebsräte, Gewerkschaften und supranationale Organe miteinander kooperieren. Die ASEAN oder die NAFTA haben eine ähnliche Absicht und Vorgehensweise wie die EU. In Lateinamerika hängt die Kohäsion des MERCOSUR vom Verzicht auf hegemoniale Ansprüche der großen Länder, vom regionalen und sozialen Ausgleich, von der demokratischen Festigung sowie von der Beteiligung zivilgesellschaftlicher Akteure ab.<sup>28</sup>

Außerdem gibt es bereits zahlreiche internationale Verträge und Institutionen. Allerdings sind die OECD, die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, der Internationale Währungsfonds, die Weltbank und die Welthandelsorganisation von den reichen und mächtigen Nationen dominiert. Die Notenbanken der führenden Industrieländer, deren abgestimmte Entscheidungen auf dem „Basler Komitee“ von 1975, dem „Plaza-Agreement“ von 1985, dem „Louvre-Akkord“ von 1987 und dem „Basler Abkommen“ von 1988 gründen, haben sich als „Feuerwehrlöschzug“ bewährt, nachdem sie zugunsten der mexikanischen Währung und zugunsten asiatischer Währungen intervenierten, um einen Absturz des globalen Finanzsystems zu verhindern. Sie könnten in Zukunft dem „Brandchutz“ größere Aufmerksamkeit widmen. Der Testfall ihrer finanzpolitischen Kompetenz wird das Management der so genannten Schuldenkrise und ihr Beitrag zu einer internationalen Finanzarchitektur sein. Für das Krisenmanagement der neunziger Jahre ist nicht mehr der so genannte „Washington Consensus“<sup>29</sup> maßgebend, sondern der „Post-Washington Consensus“, für den der frühere Vizepräsident der Weltbank, Joseph Stiglitz, wirbt: Basisgesundheitsversorgung, Grundbildung und öffentliche Infrastruktur müssten in den Strukturanpassungsprogrammen stärker gewichtet und die gesetzlichen Regeln neu geordnet werden.<sup>30</sup>

Bausteine einer Finanzarchitektur zugunsten hoch verschuldeter Länder, wie sie in der aktuellen Diskussion genannt werden<sup>31</sup>, sind die „Tobin-Steuer“, eine Umsatzsteuer auf kurzfristige Finanzgeschäfte, Kapitalverkehrskontrollen in Entwicklungsländern, eine Stabilisierung der Wechselkurse von Leitwährungen innerhalb einer Bandbreite, vor allem jedoch ein internationales Insolvenzrecht: Das Schuldnerland soll ein Vergleichsverfahren beantragen dürfen, dessen

Schiedsspruch sich an der eigenen Leistungsfähigkeit orientiert. Die Sicherung der Gesundheit, Bildung und Umwelt soll Vorrang haben gegenüber den Gläubigerinteressen.

Über eine indirekte demokratische Legitimation verfügen die Organisationen der Vereinten Nationen einschließlich ihrer Unterorganisationen, etwa die UNESCO, UNIDO, UNICEF, die WHO, FAO und ILO. Die Vereinten Nationen, die in den neunziger Jahren fünf Weltgipfelkonferenzen veranstalteten, haben immerhin dazu beigetragen, dass ein globales öffentliches Bewusstsein entsteht und in globalen zivilgesellschaftlichen Akteuren Gestalt annimmt, etwa in Amnesty International, Greenpeace, Gewerkschaften und Ortskirchen, insbesondere in der bisher größten globalen sozialen Bewegung, nämlich der Kampagne „Erlassjahr 2000“<sup>32</sup>. Diese Initiative ist ein Beleg dafür, dass eine transnationale Kooperation zwischen staatlichen Entscheidungsträgern, internationalen Institutionen und zivilgesellschaftlichen Akteuren sehr wirksam sein kann.

\* Dieser Beitrag erschien zuerst in der Beilage *Aus Politik und Zeitgeschichte* Nr. 33/34 der Wochenzeitung *Das Parlament* vom 11./18. August 2000. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung von Verfasser und Verlag.

<sup>1</sup> N. Luhmann, *Paradigm Lost: Über die ethische Reflexion der Moral*. Rede von Niklas Luhmann anlässlich der Verleihung des Hegel-Preises 1989, Frankfurt am Main 1990, 41.

<sup>2</sup> Vgl. M. Weber, *Politik als Beruf*, in: ders., *Gesammelte Schriften*, München 1921, 396–450, 439–450; S.F. Franke, *Sozialdumping durch Schwellenländer?*, in: H. Berg (Hg.), *Globalisierung der Wirtschaft. Formen - Konsequenzen*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF 263, Berlin 1999, 157–182.

<sup>3</sup> Vgl. K. Homann, *Individualisierung: Verfall der Moral? Zum ökonomischen Fundament aller Moral*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 21/97, 13–21.

<sup>4</sup> Vgl. F. Hengsbach, „Globalisierung“ aus wirtschaftsethischer Sicht, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 21/97, 3–12; ders., *Die andern im Blick. Eine christliche Gesellschaftsethik in den Zeiten der Globalisierung*, Darmstadt 2001.

<sup>5</sup> Vgl. J. Habermas, *Diskursethik - Notizen zu einem Begründungsprogramm*, in: ders., *Moralbewusstsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt am Main <sup>3</sup>1989, 75 f.

<sup>6</sup> Vgl. Die Gruppe von Lissabon, *Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit*, München 1997, 48.

<sup>7</sup> Vgl. Ch.F. Büchtemann/U.-W. Kuhlmann, *Internationalisierungsstrategien deutscher Unternehmen: Am Beispiel von Mercedes-Benz*, in: P. Meil (Hg.), *Globalisierung industrieller Produktion*, Frankfurt am Main/New York 1996, 60–63.

<sup>8</sup> Vgl. H.-P. Martin/H. Schumann, *Die Globalisierungsfalle*, Reinbek 1996; E. Altvater/B. Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung*, Münster 1997; K. Hübner, *Der Globalisierungskomplex*, Berlin 1998; D. Cohen, *Fehldiagnose Globalisierung*, Frankfurt am Main 1998; Wissenschaftliche Arbeitsgruppe für weltkirchliche Aufgaben der Deutschen Bischofskonferenz (Hg.), *Die vielen Gesichter der Globalisierung*, Bonn 1999; U. Steger, *Globalisierung gestalten*, Berlin u.a. 1999.

<sup>9</sup> Vgl. Th. Theurl, *Globalisierung als Selektionsprozess ordnungspolitischer Paradigmen*, in: H. Berg (Hg.), *Globalisierung der Wirtschaft*, aaO., 33–40.

<sup>10</sup> Vgl. H.-W. Sinn, *The Limits to Competition Between Economic Regimes*, in: *Empirica - Austrian Economic Papers* 17 (1990) 3–14.

- <sup>11</sup> Vgl. P. Krugman, *Wettbewerbsfähigkeit: Eine gefährliche Wahnvorstellung*, in: W. Fricke (Hg.), *Zukunft der Industriegesellschaft*, Jahrbuch Arbeit und Technik, Bonn 1996, 37-49.
- <sup>12</sup> Vgl. H. Küchle, *Zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften*, in: WSI-Mitteilungen 47 (1994) 180-190; R. Ohr, *Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft: Zur Aussagefähigkeit ausgewählter Indikatoren*, in: H. Berg (Hg.), *Globalisierung der Wirtschaft*, aaO., 51-67.
- <sup>13</sup> Vgl. H. Küchle, *Deutschlands Position auf dem Weltmarkt*, in: WSI-Mitteilungen 49 (1996) 295-303.
- <sup>14</sup> Vgl. K. Hafez, *Medien-Kommunikation-Kultur: Irrwege und Perspektiven der Globalisierungsdebatte*, in: R. Tetzlaff (Hg.), *Weltkulturen unter Globalisierungsdruck*, Bonn 2000, 93-117.
- <sup>15</sup> Vgl. K. Hübner, *Der Globalisierungskomplex: grenzenlose Ökonomie - grenzenlose Politik?*, Berlin 1998.
- <sup>16</sup> Vgl. H. Siebert, *Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik durch die internationale Kapitalmobilität*, in: D. Duwendag (Hg.), *Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik*, Berlin 1998, 43.
- <sup>17</sup> Vgl. H.-E. Müller, *Heimatlose Weltbürger?*, in: *Die Mitbestimmung* 43 (1997) 34-37.
- <sup>18</sup> Vgl. H.A. Henzler, *Die Globalisierung von Unternehmen im internationalen Vergleich*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft* (1992) 2, 83-97.
- <sup>19</sup> Vgl. H. Gischer, *Kapitalmarktintegration, Zinsvolatilität und gewerbliche Kreditnachfrage*, in: H. Berg (Hg.), *Globalisierung der Wirtschaft*, aaO., 183-206; M. Feldstein/Ch. Horioka, *Domestic Saving and International Capital Flows*, in: *Economic Journal* 90 (June 1980), 314-329; H. Siebert, *Disziplinierung*, aaO., 42.
- <sup>20</sup> Vgl. Th. Theurl, *Globalisierung als Selektionsprozess ordnungspolitischer Paradigmen*, in: H. Berg (Hg.), *Globalisierung der Wirtschaft*, aaO., 31 f.
- <sup>21</sup> Vgl. H. Herr, *Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme. Theoretische und historische Analyse der internationalen Geldwirtschaft*, Frankfurt am Main 1992; M. Nitsch, *Vom Nutzen des monetär-keynesianischen Ansatzes für Entwicklungstheorie und -politik*, in: R. Schubert (Hg.), *Neue Wachstums- und Außenhandelstheorie. Implikationen für die Entwicklungstheorie und -politik*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF Band 269, Berlin 1999, 183-214.
- <sup>22</sup> Vgl. H. Herr, *Finanzströme und Verschuldung*, in: *Stiftung Entwicklung und Frieden* (Hg.), *Globale Trends 2000*, Frankfurt am Main 1999, 219-243.
- <sup>23</sup> Vgl. H. Elsenhans, *Globalisierung intensivieren: Chance des Südens und des Westens*, in: R. Jochimsen (Hg.), *Globaler Wettbewerb und weltwirtschaftliche Ordnungspolitik*, Bonn 2000, 74-77.
- <sup>24</sup> Vgl. W.H. Reinicke, *Globale Ordnungspolitik: Gedanken zu einem überfälligen Thema*, in: U. Heilmann/D. Kath/N. Kloten (Hg.), *Entgrenzung als Erkenntnis- und Gestaltungsaufgabe*, Berlin 1998, 285-298.
- <sup>25</sup> Vgl. E. Nowotny, *Der Machtfaktor multinationaler Unternehmen und ihre Funktion im globalen Wettbewerb*, in: R. Jochimsen (Hg.), *Globaler Wettbewerb*, aaO., 253-288.
- <sup>26</sup> R.-E. Breuer, *Die fünfte Gewalt*, in: *Die Zeit* vom 27. 4. 2000, 21 f.
- <sup>27</sup> Vgl. F. Hengsbach/B. Emunds (Hg.), *Finanzströme in Entwicklungsländer - in welcher Form zu wessen Vorteil*, Frankfurt am Main 2000; E. Altvater, *Monopoly spielen oder Mut machen*, in: *Frankfurter Rundschau* vom 11. 7. 2000, 9.
- <sup>28</sup> Vgl. W. Klein, *Der Mercosur. Wirtschaftliche Integration, Unternehmer und Gewerkschaften*, Freiburg 1996; H. Sangmeister, *Mercosur: Möglichkeiten und Grenzen der Integration*, Heidelberg 1996.

<sup>29</sup> Vgl. R. Falk, *Die systemgerechte Verarbeitung von Schuldenkrisen*, in: Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung WEED (Hg.), *Schuldenreport 1999*, 26.

<sup>30</sup> Vgl. J.E. Stiglitz, *More Instruments and Broader Goals. Moving Toward the Post-Washington Consensus*, in: G. Kochendörfer-Lucius/B. Pleskovic (Hg.), *Development Issues in the 21st Century* (Villa Borsig Workshop Series 1998), Berlin/Washington, D.C., DSE-Worldbank, 11-39.

<sup>31</sup> Vgl. A. Hauskrecht, *Anforderung an eine Weltfinanzordnung in einer globalisierten Welt*, in: R. Jochimsen (Hg.), *Globaler Wettbewerb*, aaO., 98-123.

<sup>32</sup> Vgl. B. Unmüßig, *Die HIPC-Initiative. Kein Durchbruch für die hochverschuldeten armen Länder*, in: *Schuldenreport 1999*, aaO., 26.

„Globalisierung“ – eine wirtschaftsethische Reflexion

## Das Projekt Weltethos – Herausforderung für die Erziehung

Johannes Lähnemann

In einem Dorf im Südwesten Schottlands vermittelt eine Grundschullehrerin ihren Kindern erste Vorstellungen über verschiedene Religionen. Um den Unterricht anschaulich zu machen, hat sie ein Schülerheft erstellt. Es trägt den Titel: „Houses without Bedrooms“ („Häuser ohne Schlafzimmer“) und enthält Bilder sowie Skizzen religiöser Gebäude: Kirche, Moschee, Synagoge, hinduistischer Tempel ... Alle Schülerinnen und Schüler gehören wie die Lehrerin der evangelisch-reformierten Church of Scotland an. Als die Eltern die Lehrerin fragen, warum sie mit den Kindern so etwas Exotisches behandle wie fremde Religionen, antwortet sie: „Ihr lebt doch mit euren Kindern auf dem Lande. Einmal in der Woche kauft ihr im Supermarkt ein. Mit Geld brauchen eure Kinder nicht umzugehen. Aber ihr legt Wert darauf, dass wir in der Schule mit den Kindern auch den Umgang mit Geld üben. Denn in ihrem zukünftigen Leben werden sie das garantiert brauchen. – Genauso ist es mit den verschiedenen Religionen. Sie werden zur künftigen Lebenswelt eurer Kinder gehören, und die Kinder müssen etwas darüber wissen, auch wenn sie ihnen jetzt noch nicht begegnen.“

Dieses Beispiel, das wir bei religionspädagogischen Gesprächen in Großbritannien hörten<sup>1</sup>, beleuchtet die Bedeutung, die die mit dem „Projekt Weltethos“ und der Weltethoserklärung verbundenen Gedanken für die pädagogische Arbeit bis hin in die Primar- und Elementarerziehung und bis hin in kulturell scheinbar