

Richard Münch

DAS REGIME

DES FREIHANDELS

Entwicklung und Ungleichheit
in der Weltgesellschaft

Das Regime des Freihandels

Richard Münch ist Professor für Soziologie an der Universität Bamberg. *Christian Dressel* ist Geschäftsführer des regionalen Jobcenters Sonneberg der Bundesagentur für Arbeit.

Richard Münch

Das Regime des Freihandels

Entwicklung und Ungleichheit in der Weltgesellschaft

Unter Mitarbeit von Christian Dressel

Campus Verlag
Frankfurt/New York

© Campus Verlag GmbH

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-593-39521-0

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2011 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlaggestaltung: Guido Klütsch, Köln

Druck und Bindung: Beltz Druckpartner, Hemsbach

Gedruckt auf Papier aus zertifizierten Rohstoffen (FSC/PEFC).

Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.

www.campus.de

Inhalt

Vorwort.....	9
Einleitung: Solidarität, Gerechtigkeit und Ungleichheit im transnationalen Raum	11
1. Struktur und Dynamik der Weltgesellschaft	38
1.1 Funktionale versus segmentäre Differenzierung der Weltgesellschaft	38
1.2 Wechselseitige Begrenzung von funktionaler und segmentärer Differenzierung der Weltgesellschaft	44
1.3 Funktionale, segmentäre und stratifikatorische Differenzierung als konstitutive Strukturen der Weltgesellschaft	53
2. Das institutionelle Gefüge des Welthandels	58
2.1 Von der ökonomischen zur moralischen Integration der Weltgesellschaft?	58
2.2 Träger der moralischen Konstruktion der Weltwirtschaft I: Weltbank, IWF und WTO.....	63
2.3 Träger der moralischen Konstruktion der Weltwirtschaft II: ILO, UN-Programme und NGOs.....	76
2.4 Corporate Social Responsibility: Unternehmen als moralische Pioniere	91

3. Die Prinzipien des Welthandels	106
3.1 Die Grundprinzipien der Welthandelsordnung: Reziprozität und Meistbegünstigung.....	107
3.2 Strategien der Ausbalancierung von globaler Wirtschaftsintegration und nationaler Sozialintegration	119
4. Entwicklung und Ungleichheit unter dem Regime des Freihandels	145
4.1 Ökonomische, sozialpolitische und ökologische Effekte der Weltmarktintegration von Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländern	149
4.2 Institutionelle Voraussetzungen der Weltmarktintegration der Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationländer	160
4.3 Die globale Diffusion des westlichen Kapitalismus: Zwischen Konflikt und Anpassung	173
4.4 Internationale Arbeitsteilung, Entwicklung und Ungleichheit.....	194
5. Technischer Anhang: Empirische Evidenzen	216
5.1 Welthandel und kovariante Entwicklungen 1960–2003.....	217
5.2 Weltmarktintegration und Entwicklung: Bivariate Regressionen	223
5.3 Weltmarktintegration, regionale Differenzen und Entwicklung: Multiple Regressionen im Querschnitt	239
5.4 Weltmarktintegration, regionale Differenzen und Entwicklungsniveau: Multiple Regressionen mit Paneldaten.....	249
5.5 Weltmarktintegration, Entwicklung und Ungleichheit: Multiple Regressionen mit Paneldaten.....	261
Schlussbetrachtung.....	275

Abkürzungen.....	284
Tabellen.....	285
Abbildungen.....	287
Literatur.....	289
Veröffentlichungsnachweise.....	315
Personenregister	316
Sachregister.....	323

Vorwort

Der globale Freihandel ist eine der umstrittensten Mächte unserer Zeit. Die Protagonisten des ökonomischen Liberalismus erwarten von ihm wachsenden Wohlstand für alle Regionen der Welt. Die Globalisierungskritiker sehen in ihm die treibende Kraft von zunehmender Ungleichheit, gesellschaftlicher Desorganisation und ökologischer Zerstörung. In der Tat sind das die zwei Gesichter des freien Welthandels. Dieses Buch soll helfen, ihren inneren Zusammenhang besser verstehen und erklären zu können. Zu diesem Zweck wird der Untersuchungsgegenstand sowohl mit den Mitteln der Gesellschaftstheorie durchleuchtet, als auch einer eingehenden empirischen Untersuchung unterzogen. Die dazu erforderlichen statistischen Analysen im technischen Anhang hat Christian Dressel durchgeführt. Ohne die Zusammenarbeit mit ihm wäre der empirische Teil der Untersuchung nicht machbar gewesen. Für seine Bereitschaft, den Datensatz zu erstellen und stetig zu erweitern, verschiedene Analysen zu erproben, zu verändern und zu verbessern, bin ich ihm sehr dankbar.

Die Entstehungsgeschichte dieses Buches geht bis ins Jahr 2002, den Beginn des DFG-Graduiertenkollegs »Märkte und Sozialräume in Europa« an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg, zurück. Aus dem Kolleg hat es im Verlaufe der Jahre immer wieder neue Anregungen erhalten, die zur Erweiterung und Vertiefung der Studie beigetragen haben. Den Kollegen, Doktorandinnen und Doktoranden sei dafür vielmals gedankt.

Brigitte Münzel hat wieder unschätzbare Dienste bei der Texterfassung und -gestaltung geleistet. Julian Hamann hat die Druckvorlage, das Personen- und Sachregister erstellt. Ihnen beiden möchte ich dafür herzlich danken.

Bamberg, im Juni 2011

Richard Münch

Einleitung: Solidarität, Gerechtigkeit und Ungleichheit im transnationalen Raum

Die Globalisierung des gesellschaftlichen Lebens hat eine lange Geschichte (siehe O'Rourke/Williamson 2002; Osterhammel/Petersson 2006; Stearns 2009). Unsere Gegenwart zeichnet sich aber insbesondere dadurch aus, dass die Globalisierung zu einem erstrangigen Thema der sozialwissenschaftlichen Forschung, der öffentlichen Debatte und der Politik geworden ist. Dabei ragt unter den vielen Themen vor allem die Verteilung des Wohlstandes heraus. Die ungleiche Verteilung des Wohlstands in der Welt ist spätestens seit Ende des Zweiten Weltkrieges ein Problem der Weltpolitik mit wachsender Bedeutung geworden (Sen 1992, 1999). Eine Vielzahl von innerstaatlichen und zwischenstaatlichen Konflikten lässt sich auf die ungleiche Verteilung des Wohlstands in der Welt zurückführen (Senghaas 2004). Aktuell wird der internationale Terrorismus maßgeblich von der weltweiten Ungleichheit der Teilhabe am Weltwohlstand gespeist. Im Zeitverlauf ist in dieser Hinsicht eine höchst ungleiche Entwicklung in den verschiedenen Regionen der Welt festzustellen (Shorrocks/van der Hoeven 2004; Kanbur/Venables 2005; Nederveen/Rehbein 2009; Kremer et al. 2010). Gegenüber 1950 hat sich das Bruttosozialprodukt pro Kopf in der ganzen Welt, korrigiert nach Kaufkraft, bis 1992 auf etwa den zweieinhalbfachen Wert gesteigert, in den USA, Kanada, Australien und Neuseeland zusammen auf etwas mehr als den doppelten Wert, in Westeuropa auf mehr als den dreifachen Wert, in Südeuropa auf etwa den vierfachen Wert, in Lateinamerika auf etwa den doppelten Wert, in Osteuropa auf etwas weniger als den doppelten Wert, in Asien und Ozeanien zusammen auf etwas mehr als den dreifachen Wert, in Afrika hat es sich auf dem weltweit niedrigsten Niveau nur um 50 Prozent erhöht. Während die reichste Ländergruppe 1950 über ein etwa elffach höheres Bruttoinlandsprodukt pro Kopf als die Länder Afrikas verfügte, lag dieser Unterschied 1992 bei nahezu dem Zwanzigfachen. Allgemein bekannt ist der enorme Aufholprozess in Asien und Ozeanien (Bornschiefer 2002b: 49). Von den 1950er

Jahren bis Mitte der 1960er Jahre ließen die ökonomische Entwicklungstheorie und die Modernisierungstheorie erwarten, dass bei ausreichender Kapitalbildung und gezielter Modernisierung durch eine modernisierende Elite mit der Steigerung des Bildungsniveaus, der Entwicklung der notwendigen Infrastruktur und der Herausbildung einer tragenden Mittelschicht die Entwicklungsländer befähigt werden, aufzuholen und sich in ihrem Wohlstand an die Industrieländer anzunähern (Rostow 1960/1990). Der Abstand zwischen den Entwicklungsländern und den Industrieländern hat sich jedoch über einen längeren Zeitraum kaum verringert, vielmehr hat sich der Abstand zwischen reichen und armen Ländern eher noch vergrößert, in den Entwicklungsländern ist außerdem die Zahl der in Armut lebenden Menschen durch das Bevölkerungswachstum absolut, darüber hinaus aber auch prozentual noch größer geworden. Deshalb hat sich seit Mitte der 1960er Jahre das Blatt zu Gunsten von Theorien gewendet, die nach den Ursachen dauerhafter Unterentwicklung und eher wachsender als abnehmender weltweiter Ungleichheit suchen. Die neu aufkommenden Dependencia-Theorien und Weltsystemtheorien lokalisierten die Ursachen für dieses Phänomen im Verhältnis zwischen den Industrie- und den Entwicklungsländern und damit auch im Ausbau des Welthandels (zur Kritik: Weede/Tiefenbach 1981).

Die Grundthese der in Lateinamerika entwickelnden Dependencia-Theorie besagt, dass der Austausch von Rohstoffen gegen industrielle Fertigprodukte zwischen den Entwicklungsländern und den Industrieländern insofern nach ungleichen *terms of trade* erfolge, als er nicht nach dem Quantum der in den Produkten enthaltenen »gesellschaftlich notwendigen« Arbeit erfolge (Sunkel 1969, 1972). Anders ausgedrückt: Die hohe Produktivität in den Industrieländern und die niedrige Produktivität in den Entwicklungsländern lassen die Industrieländer mit immer weniger Arbeit immer reicher und die Entwicklungsländer mit mehr Arbeit ärmer werden. Die Empfehlung der Dependencia-Theorie war deshalb die Abkopplung von den Industrieländern durch den Aufbau einer eigenen, Importe substituierenden Industrieproduktion.

Die maßgeblich von Immanuel Wallerstein entwickelte Weltsystemtheorie sieht die Ursache für die dauerhafte und sich eher vergrößernde Ungleichheit zwischen den Industrie- und den Entwicklungsländern insbesondere in der Verlagerung der Ausbeutung von der industriell voll erwerbstätigen, von starken Gewerkschaften geschützten Arbeiterschaft in den Industrieländern auf die neben ihrer subsistenzwirtschaftlichen Tätig-

keit nur teilerwerbsweise in der Plantagenwirtschaft, Rohstoffförderung und arbeitsintensiven einfachen Fertigung beschäftigten Arbeiter ohne gewerkschaftlichen Schutz in den Entwicklungsländern (Hopkins/Wallerstein 1982). Das Marxsche Theorem der wachsenden Ungleichheit zwischen Kapital und Arbeit wird auf diese Weise auf das Verhältnis zwischen den Industrieländern im Zentrum und den Entwicklungsländern in der Peripherie des Weltsystems übertragen.

Seit den 1980er Jahren hat sich die Diskussion jedoch abermals gewendet. Der Erfolg der südostasiatischen Tigerstaaten in der nachholenden Entwicklung mit weit höheren Wachstumsraten als in den Industrieländern und entsprechenden Erfolgen in der Verringerung der Armut hat das Augenmerk auf die endogenen Entwicklungsbedingungen der Entwicklungsländer und Schwellenländer gelenkt, während dem zunehmenden Welthandel und der von ihm forcierten internationalen Arbeitsteilung wieder eine entwicklungsfördernde Rolle zuerkannt wurde. Das gilt auch für die Rolle transnational operierender Unternehmen. Die Ursachen für anhaltende Unterentwicklung und Ungleichheit zwischen Entwicklungs- und Industrieländern werden jetzt in erster Linie in der fehlenden Einstellung der Entwicklungsländer auf eine funktionierende Marktwirtschaft (begrenzte Staatsverschuldung, Wettbewerb, Privatisierung von Industrieproduktion und Dienstleistungen, Rechtssicherheit) wie auch in der mangelnden Öffnung der Märkte der Industrieländer für landwirtschaftliche und arbeitsintensive industrielle Produkte aus den Entwicklungsländern identifiziert (Bhagwati/Hudec 1996; Nederveen/Rehbein 2009). In diesem Wandel der theoretischen Erklärung von Unterentwicklung und weltweiter Ungleichheit macht sich zunächst der Triumph des neoliberalen Paradigmas in der ökonomischen Theorie bemerkbar, das seit den 1980er Jahren maßgeblich die Politik der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds (IWF) wie auch in zunehmendem Maße die Verhandlungen des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) und der darauf aufbauenden World Trade Organization (WTO) geprägt hat. Seit Mitte der 1990er Jahre ist die entsprechende Politik der Handelsliberalisierung jedoch ins Visier der Globalisierungskritik geraten, die in diesem Trend eine Gefahr für die wohlfahrtsstaatlichen Errungenschaften der Industrieländer wie auch für die Entwicklungschancen der Entwicklungsländer sieht. Dabei wird der Blick insbesondere auf die vom globalen Freihandel forcierte »schöpferische Zerstörung« (Schumpeter 1950/1993: 134–142) gewachsener Wirtschaftsstrukturen und die dadurch verursachten sozialen Verwerfungen (Arbeits-

platzverlust, Einkommensverlust, Ungleichheit, Armut, Delinquenz) gelenkt (Menzel 1992, 1998, 2004; Weinstein 2005; Findlay/O'Rourke 2007; Rodrik 2007, 2011; Blaney/Inayatullah 2009).

Die soziale Problematik der Marktwirtschaft wird neu verhandelt (Berger 2009). Das neoliberale Lob des globalen Freihandels und der freien Marktwirtschaft auf der einen Seite und die radikale Globalisierungskritik auf der anderen Seite stehen einander unversöhnlich gegenüber. Dieser Konflikt ist ein untrügliches Zeichen dafür, dass die Fragen von Ungleichheit, Armut, Ausgrenzung und sozialer Desintegration inzwischen nicht mehr allein Fragen der nationalen Politik sind, sondern Fragen von globaler Dimension. Es kommt darin eine zumindest teilweise Überlagerung der nationalen durch die internationale Politik und damit einhergehend der nationalen Solidarität voneinander abgegrenzter nationaler Kollektive durch die mit dem Welthandel und der von ihm vorangetriebenen internationalen Arbeitsteilung wachsende transnationale Solidarität zum Ausdruck. Dieser Solidaritätswandel macht sich anschaulich darin bemerkbar, dass sich die Teilhabe am wachsenden Weltwohlstand zwischen Entwicklungs- und Schwellenländern nach dem Grad ihrer Inklusion in die Weltwirtschaft und nach dem Grad ihrer Nutzung der damit gegebenen Entwicklungschancen durch die Integration von ausländischen Direktinvestitionen mit der Entwicklung der eigenen Wirtschaft differenziert (Herkenrath 2003). Das heißt, dass sich die Inklusion in den Weltwohlstand nicht mehr einfach nach der Kollektivzugehörigkeit zur Gruppe der Industrieländer oder zur Gruppe der Entwicklungsländer richtet, sondern zunehmend nach erbrachten Leistungen in einem offeneren Wettbewerb mit größerer Chancengleichheit. Dadurch werden die bislang privilegierten Kollektive der Industrieländer zu einer stärkeren Internalisierung des globalen Wettbewerbs in die eigene Wirtschaft gezwungen. Eine weitere Folge dieser Entwicklung äußert sich darin, dass die Ungleichheit des Markterfolgs ein Stück weit von der Ebene zwischen nationalen Kollektiven auf die Ebene innerhalb nationaler Kollektive verlagert wird. Demnach ist zu erwarten, dass die Intensivierung des Welthandels einerseits die nicht partizipierenden Entwicklungsländer noch weiter als zuvor im Niveau des Lebensstandards zurückfallen lässt, während sich das Wohlstandsgefälle zwischen den in die Weltwirtschaft inkludierten Ländern mit den höheren Wachstumsraten der nachholenden Länder verringert. Zugleich wird der erzielte Wohlstand innerhalb der aufholenden wie auch innerhalb der hochentwickelten Länder ungleicher verteilt als in der Zeit, in der wichtige Wirtschaftszweige gegen

die Konkurrenz auf dem Weltmarkt stärker geschützt waren. Es entstehen neue Verteilungskonflikte.

Die Frage der Ungleichheit verlangt demnach eine differenzierte Antwort: Es ist anzunehmen, dass sie wegen der höheren Wachstumsraten in den nachholenden Ländern zwischen den in die Weltwirtschaft inkludierten Ländern abnimmt, aber innerhalb der Länder zunimmt (Firebaugh 2003). Daneben wächst sie zwischen den in die Weltwirtschaft einbezogenen und den aus ihr ausgegrenzten Ländern. Im Zuge des wachsenden Welthandels und der von ihm vorangetriebenen internationalen Arbeitsteilung verändert sich dementsprechend das Muster der Teilhabe am Weltwohlstand und das korrespondierende Muster der Ungleichheit. Die Durchsetzung des neoliberalen Paradigmas im globalen ökonomischen Diskurs trägt dazu einen Teil bei. Es handelt sich dabei allerdings nur um einen Teil einer umfassenderen Transformation, in der sich auf den Spuren des Welthandels ein tiefgreifender Wandel der Solidarität und korrespondierend dazu der Idee von Gerechtigkeit vollzieht. Solidarität ist die Grundlage für die spezifische Gestaltung der Teilhabe am weltweit produzierten Wohlstand. Auf dieser Grundlage fußen die Prinzipien der Gerechtigkeit und die spezifischen Normen, an denen sich der Zugang zum Wohlstand orientiert.

Dem sich abzeichnenden Wandel von Solidarität und Gerechtigkeit der sich im Schoße des Welthandels entwickelnden Weltgesellschaft können wir am ehesten durch eine Untersuchung des Bedeutungsgehalts der Prinzipien und Regeln der Welthandelsordnung auf die Spur kommen. Mit einer solchen Untersuchungsanlage können wir an einen klassischen Beitrag zur Erklärung des Wandels von Solidarität und Gerechtigkeit im Prozess der Modernisierung anschließen: an Emile Durkheims (1992) Studie zur Arbeitsteilung, die es auf die globale Arbeitsteilung zu übertragen gilt. Ein weiteres Modell der Erklärung des Wandels von Solidarität und Gerechtigkeit, auf das wir uns in diesem Zusammenhang stützen können, wurde von Max Weber (1923: 303–304) beigesteuert. Es handelt sich um die Aufhebung der Differenzierung von Binnen- und Außenmoral und die Herausbildung gleicher moralischer Maßstäbe im Innen- und Außenverhältnis im Zuge der Entwicklung des modernen Kapitalismus (Münch 2001a, 2001b). Max Weber hat diesen Wandel auf das Zurückdrängen primordialer und traditionaler Bindungen und der Trennung von Brüderlichkeitsethik innerhalb des Haushalts und utilitaristischem Verhalten außerhalb des Haushalts bezogen. Wir können dieses Denkmodell auf den Wandel von der segmen-

tären Differenzierung der Welt in nach innen solidarisch und nach außen unsolidarisch verfasste Nationalstaaten zu einer arbeitsteilig und funktional differenzierten Weltgesellschaft mit transnationaler Solidarität und Gerechtigkeit übertragen. Der von dieser klassischen Tradition der Soziologie gespeiste Beitrag zum Thema Weltgesellschaft soll eine Beschreibung und Erklärung der Wirkung der Welthandelsordnung auf die Gestalt der sich in ihrem Schoße entwickelnden Weltgesellschaft liefern, und zwar jenseits der ideologisch geprägten Debatte zwischen Neoliberalismus und Globalisierungskritik und auch jenseits der ebenfalls stark normativ geprägten Debatte über die Überlebensfähigkeit des Wohlfahrtsstaates in der globalen Ökonomie. Die neue Verflechtung von Ökonomie und Politik im Kontext des Welthandels bestimmt die Konturen der Weltgesellschaft. In diesem Sinne ist die Politische Ökonomie der Weltgesellschaft der Gegenstand der Untersuchung (zum Thema »Gesellschaft/Weltgesellschaft« vgl. Tyrell 2005; Heintz/Münch/Tyrell 2005).

Die internationale Arbeitsteilung als Motor der Transnationalisierung von Solidarität

Die Entwicklung der Welthandelsordnung lässt sich als funktionale Ausdifferenzierung der Wirtschaft aus dem segmentär differenzierten System der Nationalstaaten begreifen. Dieser Gedanke soll hier im Anschluss an das erwähnte grundlegende Denkmuster von Emile Durkheim zur Entwicklung der modernen Arbeitsteilung, ergänzt durch Max Webers These der Aufhebung von Binnen- und Außenmoral im modernen Kapitalismus, ausgeführt werden. Die Herausbildung der Welthandelsordnung kann als eine neue Entwicklungsstufe der Arbeitsteilung jenseits des Systems der Nationalstaaten verstanden werden. Was es dabei zu analysieren gilt, ist ein fundamentaler Wandel von Solidarität und Gerechtigkeit. Dieser Wandel wird in der aktuellen Kontroverse über die Frage, ob die Globalisierung die Wohlfahrtsstaaten überrollt und den Triumph des liberalen Regimes mit sich bringt (Strange 1996; Altvater/Mahnkopf 1996) oder ob die unterschiedlichen Typen von Wohlfahrtsstaaten in der Lage sind, die Herausforderungen der Globalisierung auf ihrem je eigenen Entwicklungspfad zu meistern, ohne sich grundlegend ändern zu müssen (Swank 2002; Weiss 2003), nicht richtig begriffen.

Beide Positionen greifen zu kurz, weil sie ihren Blick allein auf die Handlungsfähigkeit des Nationalstaates angesichts der globalen Kapital- und Güterströme werfen und dabei übersehen, welcher grundlegender Strukturwandel von Solidarität und Gerechtigkeit sich im Prozess der Globalisierung jenseits der segmentären Differenzierung in Nationalstaaten vollzieht. Die Kontroverse hat sich in dem dualen Modell des Verhältnisses von Ökonomie und Staat verfangen und ignoriert, dass beide nicht in einem Vakuum operieren, sondern in Strukturen der Solidarität und in kulturelle Sinneszusammenhänge eingebettet sind. Diese Solidaritätsstrukturen und kulturellen Sinnezusammenhänge verändern sich im Prozess der Globalisierung so weit, dass sowohl die Ökonomie als auch die Politik unter neuen solidarischen und kulturellen Randbedingungen operieren (Münch 2008a, 2008b, 2009b, 2010a, 2010b). Das verändert ihren Charakter tiefgreifend und nachhaltig.

Es geht nicht einfach um die Frage, wie der global »entfesselte« Kapitalismus wieder solidarisch und moralisch eingefangen werden kann, und auch nicht um die Frage, ob der Nationalstaat oder die Europäische Union oder eine Art Weltrepublik die adäquate Ebene der Regulierung der Ökonomie ist (Habermas 1998). Vielmehr lautet die Frage, wie sich Solidarität und Moral durch Globalisierung ändern und welchen Charakter sie im Mehrebenensystem von subnationaler, nationaler, europäischer und globaler Vergesellschaftung annehmen und damit wirtschaftliche Operationen und staatliches Handeln strukturieren (Nagel 2002; Singer 2002). Auch das von Karl Polanyi (1944) eingeführte Denkmuster der Entbettung und Wiedereinbettung der Ökonomie trifft diesen Sachverhalt nicht richtig. Dasselbe gilt auch für das systemtheoretische Konzept der funktionalen Ausdifferenzierung der Wirtschaft als autopoietisch operierendes System (Luhmann 1988). Nach diesem Konzept ist die funktional ausdifferenzierte Wirtschaft frei von jeglicher normativer Strukturierung, um allein nach ihrem eigenen Code von Zahlen/Nichtzahlen zu operieren. Aus dieser Sicht ist nicht zu verstehen, dass die funktionale Ausdifferenzierung der Wirtschaft selbst erst durch die Herausbildung einer neuen, normativ regulierten transnationalen Wirtschaftsordnung erzeugt wird. Es handelt sich demgemäß nicht um die Herauslösung der Wirtschaft aus jeglicher Art der normativen Strukturierung, sondern um die Ablösung einer alten Form der normativen Strukturierung des Wirtschaftens durch eine neue Form der Strukturierung mit einem veränderten Sinngehalt. Den dabei stattfindenden Strukturwandel der Wirtschaftsordnung in seinem Sinngehalt zu erfassen, ist die eigent-

liche Aufgabe einer Erklärung der funktionalen Ausdifferenzierung der Wirtschaft (vgl. Beckert 2009a, 2009b).

Die Globalisierung der Ökonomie ist nur im Vergleich zur national regulierten Ökonomie ein Entbettungs- und Ausdifferenzierungsvorgang aus normativer Umklammerung. Sie entfaltet sich aber von Anfang an in unmittelbarer und innerer Verknüpfung mit dem Entstehen einer neuen Struktur von Solidarität und einem neuen Gehalt von Gerechtigkeit, die in der Welthandelsordnung ihren Ausdruck finden. Ohne Welthandelsordnung gibt es keinen Welthandel, weil er zu häufig auf die Barrieren nationaler Regulierungen (Zolltarife, Subventionen, Produktsicherheitsrichtlinien) stoßen würde. Das heißt, dass sich der Welthandel nur im »Bett« der Welthandelsordnung entwickelt, die in sich ein Modell transnationaler Solidarität und Handelsgerechtigkeit birgt (Bhala/Kennedy 1998). Und dieses Modell verwirklicht sich in dem Maße, in dem nationale Solidarität und Gerechtigkeit an Kraft verlieren. Transnationale Integration und nationale Desintegration sind zwei Seiten einer Medaille. Beide Prozesse zusammen konvergieren in der Erosion der mechanisch eingebetteten organischen Solidarität und der weitgehenden Resultatsgleichheit als Gerechtigkeitsprinzip des Nationalstaats, die gepaart sind mit transnationaler Unbrüderlichkeit und Resultats- sowie Chancenungleichheit. An die Stelle dieser Trennung von Binnen- und Außenmoral im System der Nationalstaaten tritt eine Art Netzwerksolidarität und eine stärkere Betonung von Chancengleichheit im sich herausbildenden Mehrebenensystem von lokaler Gemeinde, subnationaler Region, Nation, transnationalen regionalen Zusammenschlüssen und Weltgesellschaft. Die neue Solidarität und die neue Gerechtigkeit durchdringen alle Ebenen dieses Mehrebenensystems, wobei sie allerdings nach oben hin ein stärkeres Gewicht haben, während nach unten Reste von mechanischer Solidarität und Resultatsgleichheit innerhalb segmentär differenzierter Einheiten bestehen bleiben.

Emile Durkheim (1992) hat mit seiner Studie zur Arbeitsteilung ein theoretisches Instrument entwickelt, das sich für eine genuin soziologische Erklärung der Ursachen, Begleiterscheinungen und Konsequenzen der internationalen Arbeitsteilung verwenden lässt. Zunächst können wir mit Durkheim (1992: 315–318) die Ursache der fortschreitenden internationalen Arbeitsteilung im Schrumpfen der Distanzen zwischen den Menschen erkennen. Die Distanzen schrumpfen auf Grund von Populationswachstum, Verstädterung und/oder dichteren und schnelleren Transport- und Kommunikationswegen und –mitteln. Die entsprechend gewachsene mate-

rielle Dichte erhöht die Konkurrenz um knappe Ressourcen. Dieser verstärkte Konkurrenzdruck kann auf verschiedenen Wegen (funktionale Alternativen) bewältigt werden (Durkheim 1961: 179):

- erhöhte Sterberate
- Emigration
- erhöhte Kriminalitätsrate
- Krieg
- Spezialisierung

In der modernen Geschichte sind bis heute alle vier funktionalen Alternativen präsent geblieben. Allerdings hat die vierte Alternative – die Spezialisierung – zunehmend an Raum gewonnen, und je mehr sie das weiterhin tut, um so mehr verlieren die drei anderen Alternativen an Bedeutung.

Dietrich Rueschemeyer (1982: 582ff; vgl. auch 1985: 170ff.) wendet gegen Durkheims Erklärung des Fortschreitens der Arbeitsteilung durch die mit der materiellen Dichte wachsende Konkurrenz um knappe Ressourcen ein, dass sie auf einer falschen Anwendung von Darwins Theorie der natürlichen Selektion beruhe. Während Darwin Spezialisierung in der Tierwelt durch Konkurrenz von »Konsumenten« um Nahrung erkläre, der durch Spezialisierung der Nachfrage nach Nahrung auf unterschiedliche Nahrungsmittel ausgewichen wird, spreche Durkheim von der Spezialisierung von miteinander konkurrierenden »Produzenten«. Diese Konkurrenz könne jedoch durch Produktivitätsfortschritte und/oder wachsende Nachfrage ausgeglichen werden, sodass keine Notwendigkeit der Spezialisierung bestünde. Ich halte Rueschemeyers Argument nicht für schlagend. Es muss beachtet werden, dass Produzenten etwas anbieten, um wiederum den Erlös in Konsum oder erneute Produktion umzusetzen. Finden sie keine Abnehmer, dann fehlen ihnen die Einnahmen, um ihren Lebensstandard sichern zu können. Produzenten konkurrieren demgemäß in ähnlicher Weise um knappe Ressourcen (die Ausgaben von Konsumenten) wie die Tiere um knappe Nahrungsmittel. Da besteht kein grundsätzlicher Unterschied. Außerdem sind alle Menschen Produzenten im Sinne von Anbietern von Leistungen, also auch Arbeitnehmer, die ihre Arbeitsleistung auf dem Arbeitsmarkt anbieten. Wachsendes Angebot an einfacher Arbeitsqualifikation auf dem globalen Arbeitsmarkt beispielsweise drückt deren Entlohnung – wenn nicht Arbeitsmarktregulierungen dagegen wirken – und übt einen Druck in die Richtung der Spezialisierung durch Höherqualifizierung, Zusatzqualifizierung und Spezialkenntnisse aus. Natürlich kann ein

Nachfrageschub nach einfacher Produktionsarbeit auf dem Weltmarkt für Entlastungen sorgen, zum Beispiel steigende Nachfrage in bevölkerungsreichen Ländern wie China, soweit dort nicht alle Nachfrage durch heimische Produktion befriedigt werden kann. Das kann jedoch nur eine vorübergehende Entlastung sein. Würde Rueschemeyers Argument greifen, dann müsste sich die Nachfrage nach gleichartigen Produkten oder Dienstleistungen beliebig steigern lassen. Diese Annahme widerspricht aber der Gesetzmäßigkeit des abnehmenden Grenznutzens. Jenseits der Sättigung findet kein Angebot einen Abnehmer. Auch steigende Produktivität stößt an diese Grenzen der wirksamen Konkurrenzmindering. Das damit wachsende Angebot derselben Produkte findet mit sinkendem Grenznutzen immer weniger Abnehmer.

Wachsende Nachfrage und steigende Produktivität können demgemäß nur für eine begrenzte Dauer Konkurrenz mildern und Spezialisierung erübrigen. Das ist im übrigen für lange Zeit der Weg stark exportorientierter, hochproduktiver Industrienationen wie Deutschland gewesen, wo inzwischen gelernt wird, dass dieser Weg an seine Grenze gestoßen ist und nun das Ausweichen vor der Konkurrenz durch Nationen mit niedrigeren Lohnstückkosten zu neuer Spezialisierung auf Spitzentechnologie zwingt. Rueschemeyers Argument gegen Durkheim wird durch diese Entwicklung widerlegt. Steigende Nachfrage und Produktivitätsfortschritte sind im Übrigen auf der Linie von Durkheims Argumentation funktionale Äquivalente für Spezialisierung wie eine erhöhte Sterberate, Emigration und Krieg, denen jedoch das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens entgegenwirkt.

In diesen Zusammenhang gehört auch Durkheims (1992: 289–313) Argument, dass das Fortschreiten der Arbeitsteilung nicht durch das wachsende Glück der Menschen erklärt werden könne, weil dies von den Menschen gar nicht vorausgesehen werden kann und weil sogar im Gegenteil die Belastungen des Aufgebens alter Gewohnheiten und des Erlernens neuer Tätigkeiten im Vordergrund stünden. Damit sagt Durkheim, dass die Arbeitsteilung ein hohes Maß von Transaktionskosten verursacht, aufgrund derer sich die meisten Akteure eher gegen sie stemmen. Durkheims Argument impliziert, dass von dem von Adam Smith (1776/1952) formulierten Gesetz der aus der internationalen Arbeitsteilung folgenden Kostenvorteile für alle beteiligten Nationen und auch von dem von David Ricardo (1817/1977) eingeführten Gesetz der komparativen Kostenvorteile nicht auf die tatsächliche Nutzensteigerung im Gefolge der internationalen Ar-

beitsteilung geschlossen werden kann. In der klassischen wie auch später in der neoklassischen Welt der Ökonomie kommen Transaktionskosten nicht vor. Diese entscheiden jedoch grundsätzlich über das tatsächliche Geschehen. Es bedarf deshalb eines besonders starken Drucks der Konkurrenz und der Ausschaltung funktionaler Alternativen, um einen neuen Schub der Spezialisierung und Arbeitsteilung in Gang zu setzen. Diese, ökonomische Theorien in Frage stellende Einsicht Durkheims geht wieder verloren, wenn argumentiert wird, dass die Nachfrage nach entsprechenden spezialisierten Produkten zum Angebot zwecks Nutzenmaximierung motiviert. Mit diesem ökonomischen Argument gerät aus dem Blick, dass zwar Innovationen durch Chancen der Nutzenmaximierung initiiert werden können, gerade dadurch aber anderen Anbietern bisherige Chancen verschlossen werden, was sie schlichtweg zu einer Anpassung durch neue Spezialisierung zwingt, obwohl sie dabei Belastungen auf sich nehmen müssen, die sie vor der Veränderung der Situation nicht übernommen hätten. Die entscheidenden Bausteine der Erklärung sind deshalb äußere Veränderungen (zunehmende materielle Dichte), die die Konkurrenz erhöhen, die ihrerseits einen äußeren Zwang zur Abkehr von alten Traditionen ausübt und die Kräfte der Beharrung schwächt (Durkheim 1992: 314–343).

Auch ein weiteres Argument, das Rueschemeyer (1982: 584ff.) gegen Durkheim vorträgt, kann nicht richtig überzeugen. Er greift Durkheims These auf, dass sich die Arbeitsteilung nur im Schoße einer Gesellschaft entwickeln kann. Dagegen stellt er Max Webers Erkenntnis, dass der Markttausch ursprünglich zwischen Fremden stattfindet, dass sich daraus aber allmählich eine normativ geregelte Marktordnung entwickeln könne. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um einen Weg von der Habitualisierung zur Institutionalisierung und zur Legitimation einer Ordnung im Sinne von Berger und Luckmann (1969/1977). Das wird jedoch von Durkheim überhaupt nicht ausgeschlossen, wie seine Aussagen zur internationalen, insbesondere europäischen Arbeitsteilung belegen (Durkheim 1992: 335–342). Durkheim (1992: 336) sagt, dass der »materielle Zusammenhang« allein schon »Bande« moralischer Art erzeuge, »wenn er nur dauerhaft ist«. Das ist nichts anderes als der Weg von der Habitualisierung zur Institutionalisierung und zur Legitimation. Woran Durkheim jedoch besonders gelegen ist, das ist die Feststellung, dass es sich dabei keineswegs um einen automatischen, sich nach funktionalem Erfordernis oder nach daraus folgender allseitiger Nutzensteigerung vollziehenden Prozess handelt. Es ist eine explizite zwischenstaatliche Institutionengründung und da-

mit transnationale Vergesellschaftung erforderlich, wenn die internationale Arbeitsteilung auf stabile Beine gestellt werden soll:

»Damit sich ein Volk von einem anderen durchdringen lässt, muss es aufgehört haben, sich in einem exklusiven Patriotismus einzuschließen und einen anderen, umfassenderen übernommen haben. Im Übrigen kann man diesen Sachbezug am überraschendsten Beispiel der internationalen Arbeitsteilung beobachten, das uns die Geschichte bietet. Tatsächlich kann man sagen, dass diese sich nur in Europa und zu unserer Zeit ereignet hat: Es hat sich nämlich am Ende des letzten und zu Beginn unseres Jahrhunderts ein Kollektivbewusstsein der europäischen Gesellschaften auszubilden begonnen.« (Durkheim 1992: 341)

Gewissermaßen in »weiser« Voraussicht des Zusammenbruchs der internationalen Arbeitsteilung nach dem New Yorker Börsenzusammenbruch im Oktober 1929 schreibt er:

»Umgekehrt hat jede Rückkehr zu einem engen Nationalismus immer eine Entwicklung des protektionistischen Geistes zur Folge, das heißt die Tendenz der Völker, sich wirtschaftlich und moralisch untereinander zu isolieren.« (Durkheim 1992: 341–342)

An dieser Aussage ist zu erkennen, welches Gewicht Durkheim auf die Feststellung legt, dass aus dem bloß punktuellen wirtschaftlichen Austausch nicht quasi automatisch durch »funktionalen *spillover*« eine institutionell geordnete internationale Arbeitsteilung entsteht. So betont es Durkheim ausdrücklich in den dem obigen Zitat folgenden Zeilen. Während Rueschemeyers Argument dieser funktionalen Dynamik viel mehr Raum gibt, macht Durkheim deutlich, dass sie nicht ausreicht, um eine institutionell geordnete internationale Arbeitsteilung hervorzubringen.

Wie Durkheim in den *Regeln der soziologischen Methode* (1961: 195) ausdrücklich betont, besteht tendenziell eine Kongruenz zwischen der materiellen Dichte von Transport- und Kommunikationsnetzen auf der einen Seite und der dynamischen Dichte des »moralischen Zusammenrückens« im »gemeinschaftlichen Leben«, das ein gemeinsames Teilen moralischer Überzeugungen beinhaltet; und ohne materielle gibt es keine dynamische Dichte. Dennoch kann prinzipiell die materielle der dynamischen Dichte vorauslaufen, ohne dass das Erreichen der Kongruenz von materieller und dynamischer Dichte vorausgesagt werden kann:

»Denn da die rein wirtschaftlichen Beziehungen der Menschen äußerlich bleiben, kann man wirtschaftliche Beziehungen unterhalten, ohne darum an derselben sozialen Existenz teil zu haben. Die wirtschaftlichen Beziehungen, die sich über die die Völker trennenden Grenzen knüpfen, bewirken nicht, dass diese Grenzen zu

existieren aufhören. Das soziale Leben kann also nur durch die Zahl derjenigen beeinflusst werden, die wirklich daran teilnehmen.« (Durkheim 1961: 195–196)

Die internationale Arbeitsteilung – deren Entwicklung Durkheim (1992: 341f.) registriert – schafft die Möglichkeit, aber nicht die Tatsächlichkeit transnationaler Solidarität. Letzterer steht die Tatsache entgegen, dass solidarische Beziehungen national organisiert sind. Angesichts des prekären Charakters dieser Solidarität in der industriellen Klassengesellschaft hat Durkheim (1992: 66–75) im Vorwort zur zweiten Auflage seiner Studie über die Arbeitsteilung den Berufsgruppen als Mittlern zwischen Staat und Individuum eine tragende Rolle der Gestaltung dieser Solidarität zugewiesen. Was sich später als neokorporatistische Zusammenarbeit zwischen Staat, Arbeitgeberschaft und Gewerkschaften herausgebildet hat (Streeck 1999), liegt ganz auf der Linie von Durkheims Idee von kollektiv organisierter Solidarität. In seinen eigenen Begriffen wird die organische Solidarität der arbeitsteiligen Industriegesellschaft von der mechanischen Solidarität der Zusammenarbeit von Staat, Arbeitgeberschaft und Gewerkschaften eingerahmt. Dem Staat kommt die Rolle zu, den über seine Grenzen hinausweisenden Universalismus der Menschen- und Bürgerrechte zu repräsentieren und in internationaler Kooperation auch zur globalen Verbreitung zu verhelfen (Durkheim 1973a, 1973b; 1973c: 124–127; 1991: 106–110). Eine darüber hinausgehende Internationalisierung von Solidarität ist für Durkheim zunächst nur in Gestalt einer europäischen Gesellschaft denkbar:

»Möglich ist aber, dass sich die Gesellschaften ein und derselben Gattung zusammenfinden, und genau in diese Richtung scheint sich unsere Evolution zu bewegen. Wir haben schon gesehen, dass sich über die europäischen Völker hinweg in spontaner Bewegung eine europäische Gesellschaft zu bilden beginnt, die schon jetzt ein Gefühl ihrer selbst hat und sich zu organisieren beginnt.« (Durkheim 1992: 476)

Angesichts der Tatsache, dass die europäischen Nationen noch zwei Weltkriege erleiden mussten, um tatsächlich auf den von Durkheim vorausgesehenen Weg zu gelangen, muss man diese Worte als kurzfristig übertrieben optimistisch bezeichnen; langfristig sind Durkheim jedoch seherische Qualitäten zu bescheinigen. In Bezug auf die Herausbildung einer globalen Gesellschaft war Durkheim jedoch vorsichtig. Was sich nach Durkheims Theorie jedoch klar und eindeutig bestimmen lässt, ist der Weg, der allein zu einer solchen Gesellschaft führen kann:

»Das Ideal der menschlichen Brüderlichkeit kann sich nur in dem Maß erfüllen, in dem die Arbeitsteilung fortschreitet.« (Durkheim 1992: 477; vgl. auch 1981: 568–571)

Damit ist die Aufgabe der weiteren Untersuchung gestellt. Es gilt zu klären, ob, weshalb und wie weit heute mehr als an der Wende zum 20. Jahrhundert gesagt werden kann, dass sich aus der vom freien Welthandel vorangetriebenen internationalen Arbeitsteilung eine Weltgesellschaft mit einer eigenen, die nationalen Solidaritäten überlagernden Solidarität entwickelt, das heißt auf globaler Ebene die dynamische Dichte der materiellen Dichte auf dem Fuße folgt. Dabei muss auch die Frage beantwortet werden, welche Gründe uns eine solche Entwicklung eher vermuten lassen, als Durkheim zu seiner Zeit annehmen konnte. Immerhin hatte ja der Welthandel an der Wende zum 20. Jahrhundert ein Ausmaß erlangt, das nach dem Zusammenbruch des Weltmarktes in der Folge des New Yorker Börsenkrachs im Oktober 1929 erst wieder in den 1970er Jahren erreicht wurde. Über den Welthandel hinaus gab es auch Ansätze seiner institutionellen Absicherung und Einbettung durch internationale Vereinbarungen, wie zum Beispiel die Internationalisierung des Patentrechts und den Weltpostverein (Murphy 1994). Die sozialistische Internationale hätte auf die globale Ausbreitung von Sozialstandards als solidarische Einbettung des Welthandels hinwirken können. Dennoch ist die internationale Kooperation zur Regulierung des Welthandels nicht weit genug entwickelt gewesen, um den Rückfall in den nationalen Protektionismus nach dem New Yorker Börsenkrach vom Oktober 1929 verhindern zu können. Genau dies macht den Unterschied der Situation nach dem Zweiten Weltkrieg aus. Gerade die entwicklungshemmenden Konsequenzen des nationalen Protektionismus, der im Kollaps des internationalen Staatensystems im Zweiten Weltkrieg endete, haben darauf hingewirkt, dass unter der hegemonialen Führung der Vereinigten Staaten, mit dem Anfang in Bretton Woods 1944 ein im weiteren Verlauf ausgebauter Gefüge internationaler Institutionen – 1944 Internationaler Währungsfonds (IWF), 1944 Weltbank und 1947 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) – geschaffen wurde. Dieses institutionelle Gefüge hat maßgeblich zur Stabilität und Entwicklung der Weltwirtschaft beigetragen, auch nach dem Ende des Systems fester, am US-Dollar orientierter Wechselkurse und der damit verbundenen Schwächung der hegemonialen Stellung der USA im Jahre 1973 (Cohn 2002). Für die Entwicklung »moralischer Beziehungen« aus der wachsenden internationalen Arbeitsteilung gibt es im Vergleich zur Epoche von 1870 bis 1914 im

Sinne von Emile Durkheim wesentlich handfestere institutionelle Grundlagen. Wie im Verlaufe dieser Untersuchung gezeigt werden soll, können das GATT und die aus ihm hervorgegangene Welthandelsorganisation/World Trade Organisation (WTO) als eine Keimzelle einer sich aus dem Welthandel herausbildenden Weltgesellschaft und einer entsprechenden Überlagerung nationaler Solidaritäten durch transnationale Solidarität betrachtet werden.

Mit der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung wird die mechanische Solidarität der Nationalstaaten von einer transnationalen organischen Solidarität überlagert, die wir jedoch besser als Netzwerksolidarität mit offenen Enden von der mechanisch eingebetteten organischen Solidarität der Wohlfahrtsstaaten als relativ geschlossenen solidarischen Einheiten unterscheiden. Wie Durkheim (1992: 344–366) festgestellt hat, wird das Kollektivbewusstsein in diesem Transformationsprozess abstrakter, der Spielraum für das Individualbewusstsein und für die Entfaltung von Individualität durch Spezialisierung wächst. Die segmentär voneinander getrennten, in sich homogenen Nationen nähern sich durch zunehmende grenzüberschreitende Arbeitsteilung und damit einhergehende innere Differenzierung einander an (Durkheim 1992: 187–190, 341). Mit Max Weber (1923: 303–304) können wir sagen, dass die Trennung von Binnen- und Außenmoral auf einer neuen Entwicklungsstufe jenseits des Systems der segmentär in Nationalstaaten differenzierten Weltgesellschaft tendenziell aufgehoben wird. Die Paarung von nationalstaatlicher Brüderlichkeit und zwischenstaatlicher Unbrüderlichkeit wird von einer Angleichung von inner- und zwischenstaatlicher Netzwerksolidarität und Chancengleichheit abgelöst. Mit der transnationalen Vergesellschaftung wächst die Universalisierung von Solidarität und Gerechtigkeit, die zugleich einen Individualisierungsschub mit sich bringt. Im Zentrum der universellen Netzwerksolidarität und Chancengleichheit steht das einzelne Individuum, unabhängig von nationaler Zugehörigkeit. In diesem Sinne ist die Weltgesellschaft in der Tat in zunehmendem Maße eine Gesellschaft der Individuen (Elias 1988; Münch 2001a) und in abnehmendem Maße eine Gesellschaft der Nationalstaaten. Maßgebliche Träger der transnationalen Vergesellschaftung sind die Internationalen Organisationen und die Nichtregierungsorganisationen, die das Ferment der sich entwickelnden transnationalen Zivilgesellschaft bilden (Barnett/Finnemore 2004; Hasse/Krücken 2005; Boli/Thomas 1999; O'Brien et al. 2000; Kean 2003). Die transnational operierenden zivilgesellschaftlichen Vereinigungen sind seit den 1970er Jahren in ihrer

Zahl und Mitgliedschaft exorbitant gewachsen. Spiegelbildlich dazu verlieren die traditionellen nationalen Verbände und Kirchen Mitglieder und damit auch an Einfluss auf das gesellschaftliche Leben. Solidarität wird demgemäß in wachsendem Maß transnational und in abnehmendem Maß national organisiert. Die transnationalen zivilgesellschaftlichen Vereinigungen dienen als maßgebliche Vehikel der Herauslösung des einzelnen Individuums aus nationaler Umklammerung und seiner Öffnung für transnationale Kooperation (dazu Mau et al. 2008; Mau 2010; Gerhards 2008; Gerhards/Hessel 2008). Wenn wir sagen, dass die Weltgesellschaft tendenziell die internationale Familie von Nationen durch eine transnationale Vereinigung von Individuen überlagert, dann muss gerade die Rolle der transnationalen zivilgesellschaftlichen Vereinigungen als Motor dieser Bewegung herausgehoben werden, ohne die sich die Individuen nicht aus nationaler Umklammerung lösen könnten. Das Vertrauen in andere Nationen variiert dementsprechend mit den transnationalen Kontakten der Individuen (Delhey 2007).

Es ist zwar richtig, dass Staaten die Vertragspartner beziehungsweise Streitparteien von Abkommen beziehungsweise Streitbeilegungsverfahren der WTO sind. Daraus aber abzuleiten, dass die Welthandelsordnung nichts anderes sei als eine »Regierung(en) von Regierungen für Regierungen durch Regierungen« (Rieger/Leibfried 2001: 161), lenkt den Blick von den daraus hervorgehenden Effekten ab, die auf eine zunehmende Überlagerung des segmentär differenzierten Systems der Nationalstaaten durch das funktional differenzierte System einer sich herausbildenden Weltgesellschaft hinausläuft. Diese grundlegende Transformation bringt einen Solidaritätswandel weg von der mechanisch eingerahmten organischen Solidarität der Nationalstaaten und hin zu einer transnationalen Netzwerksolidarität mit sich, die das Handeln nationaler Regierungen in ein neues Mehrebenensystem solidarischer Beziehungen einspannt. In diesem Mehrebenensystem können Fragen der Einkommensverteilung und der sozialen Sicherheit nicht mehr allein im nationalen Rahmen thematisiert und entschieden werden. Nationale Regierungen sind aufgrund der schrumpfenden Distanzen gezwungen, ihre Märkte zu öffnen, um auf diese Weise Chancen des wirtschaftlichen Wachstums wahrzunehmen und damit transnationale und nationale Verteilungskonflikte zu mildern. Die Strategie, den von der Marktöffnung erzwungenen wirtschaftlichen Strukturwandel durch Transferzahlungen an nicht mehr wettbewerbsfähige Wirtschaftssektoren und Arbeitnehmer auszugleichen und einen wachsenden inaktiven Teil der

Bevölkerung durch einen schrumpfenden aktiven Teil auf einem hohen Niveau des Lebensstandards zu unterhalten, muss daran scheitern, dass mit der zunehmenden Transnationalisierung der Solidarität des aktiven Teils der Bevölkerung die Bereitschaft zu Transferzahlungen im Geiste mechanischer Solidarität sinkt. Dementsprechend nehmen die Konflikte über das richtige Maß nationalstaatlicher Sozialpolitik zu. Alle Wohlfahrtsstaaten sind in der Zwischenzeit dazu gezwungen, sich von der desaktivierenden Sozialpolitik abzuwenden und auf eine aktivierende zu setzen, die auf eine Erhöhung der Erwerbsquote und eine entsprechende Absenkung von Transferzahlungen zielt.

Dieser aktuelle Trend wird nicht durch die Tatsache geändert, dass in der Vergangenheit der globalisierungsbedingte wirtschaftliche Strukturwandel in erheblichem Umfang durch Zollschränken und Subventionen aufgehalten oder durch Transferzahlungen kompensiert wurde. Positive Korrelationen zwischen der Offenheit nationaler Märkte und der Staatsquote, dem Sozialbudget sowie dem Anteil der davon nicht direkt (aber doch indirekt) betroffenen Menschen an der Bevölkerung (Schüler, Studenten, Beamte und Angestellte im öffentlichen Dienst, Pensionäre, Rentner, Hausfrauen) (Rodrik 1998; Agell 1999; Rieger/Leibfried 2001: 113–130) beweisen keineswegs, dass diese Art der Sozialpolitik auf Dauer in dem Sinne erfolgreich sein kann, dass sie erstens gegen den transnationalen Druck in die Richtung des Abbaus von Marktbarrieren, zweitens gegen den damit langfristig sinkenden nationalen Wohlstand und drittens gegen die Schwächung nationaler mechanischer Solidarität und gegen die Stärkung transnationaler Netzwerksolidarität aufrecht erhalten werden kann. Nationale Regierungen stehen gerade insofern unter einem erhöhten Druck der »konservativen Wohlfahrtsfunktion« (Corden 1974/1997: 74–76; Rieger/Leibfried 2001: 95–97), als die mit schwindender Wettbewerbsfähigkeit drohenden Einkommensverluste die Bereitschaft zu sozialpolitischen Reformen wachsen lassen. Gerade damit ist zu erklären, dass in Großbritannien, in den Niederlanden, in Dänemark und in Schweden besonders tief reichende Anpassungskrisen dazu geführt haben, umfangreiche Reformen mit dem Ziel und dem Effekt der Erhöhung der Beschäftigungsquote durchzuführen. Auch in Deutschland ist der Leidensdruck groß genug geworden, um die rot-grüne Regierung von Bundeskanzler Schröder auch gegen anhaltende Proteste zu entsprechenden Maßnahmen zu zwingen, so insbesondere bei der Einführung des Arbeitslosengeldes II nach Hartz IV, das nach einem Jahr Arbeitslosigkeit nur noch das Existenzminimum sichert.

Der von der wachsenden Globalisierung beschleunigte wirtschaftliche Strukturwandel setzt nationale Regierungen in der Tat unter den Druck, im Interesse ihrer Machterhaltung durch die Wählermehrheit Unsicherheit durch sozialpolitische Maßnahmen zu reduzieren. So weit kann der entsprechenden Argumentation von Rieger und Leibfried (2001: 93–112) zugestimmt werden. Mit der wachsenden transnationalen Verflechtung werden jedoch die Spielräume für Protektion, Transferzahlungen und desaktivierende Sozialpolitik enger, während der Zwang zur weiteren Marktöffnung und zu einer komplementären aktivierenden Sozialpolitik größer wird. Dieser Strukturwandel der Sozialpolitik wird von der vorherrschenden These der kompensatorischen Funktion der nationalen Sozialpolitik in der globalisierten Ökonomie verkannt. Was im Lichte dieser These vor allem nicht gesehen wird, ist die Tatsache, dass das System segmentär differenzierter Nationalstaaten mit jeweils innerer Brüderlichkeit und äußerer Unbrüderlichkeit durch den wachsenden Welthandel im Rahmen der Welthandelsordnung ein erhebliches Stück weit von einer arbeitsteilig und funktional differenzierten, auf Netzwerksolidarität gründenden Weltgesellschaft überlagert wird. Obwohl nationale Regierungen die Vertragspartner der Welthandelsordnung sind, darf nicht ignoriert werden, dass sich hinter ihrem Rücken ein grundlegender Solidaritätswandel vollzieht, der ihr Handeln anderen Erfolgsbedingungen unterwirft als ein System von stärker voneinander getrennten Volkswirtschaften.

Nicht nur die sozialpolitische, sondern auch die moralphilosophische Debatte leidet unter einem unzureichenden Verständnis des vom Welthandel vorangetriebenen Solidaritäts- und damit zusammenhängenden Gerechtigkeitswandels. In der moralphilosophischen Debatte wird das reale Ineinandergreifen von globaler transnationaler Integration und nationaler Desintegration, des Wandels von nationaler Gerechtigkeit im Zuge der Herausbildung transnationaler Gerechtigkeit nicht ausreichend erkannt. Die Debatte gerät deshalb in den unfruchtbaren Streit, ob das anspruchsvolle Verständnis von nationaler Gerechtigkeit auch für die transnationale Ebene gelten soll. Während die eine Seite dies verneint (Rawls 1999), sucht die andere Seite nach Gründen für ein starkes Konzept von transnationaler Gerechtigkeit (dazu Moellendorf 2002: 7–44, 2009; Pogge 2002: 91–117; Beck/Grande 2004). Aus soziologischer Perspektive können wir das zunehmend Zustimmung erfahrende Plädoyer für ein starkes Konzept transnationaler Gerechtigkeit als einen Indikator für den tatsächlichen Strukturwandel von Gerechtigkeit interpretieren. Dabei wird in der Tat Rawls'

Festhalten an Nationen (*peoples*) als moralischen Einheiten der segmentär differenzierten Weltgesellschaft ersetzt durch die Inthronisierung des Individuums als moralische Einheit der Weltgesellschaft gegen dessen Zugehörigkeit zu Nationen beziehungsweise Nationalstaaten. Das bestätigt die These, dass die Weltgesellschaft zunehmend weniger eine Gesellschaft von Nationen und zunehmend mehr eine Gesellschaft der Individuen ist, deren transnationale Mobilisierung durch internationale Organisationen und zivilgesellschaftliche Vereinigungen getragen wird. Das muss in diesem Zusammenhang berücksichtigt werden. Es muss gesehen werden, dass der Prozess der Individualisierung einer nationalstaatlichen Zugehörigkeiten überschreitenden, von Eliten vorangetriebenen transnationalen Vergesellschaftung geschuldet ist und rückwirkend den innerstaatlichen Umverteilungsspielraum einschränkt. Die global denkenden Eliten lassen sich nicht mehr ohne weiteres in die nationale Solidarität einbinden. Auf diesem Wege nähern sich transnationale und nationale Gerechtigkeit in den Konzepten von Leistungsgerechtigkeit, Chancengleichheit und Fairness einander an.

Auch in diesem Zusammenhang muss der Tatsache Rechnung getragen werden, dass nationale Regierungen zwar die Vertragspartner der Welthandelsordnung sind (Rieger/Leibfried 2001), die mit dem Welthandel wachsende grenzüberschreitende Arbeitsteilung jedoch nicht als eine Verknüpfung von Staaten zu verstehen ist, sondern als ein globales Netzwerk von Wertschöpfungsketten, Produzenten und Konsumenten, das heißt von privaten Akteuren. Es wachsen die Handlungsspielräume für die Individuen über lokale, regionale und nationale Grenzen hinaus. Das alltägliche Geschehen der transnationalen Vergesellschaftung wird demgemäß von transnational operierenden Unternehmen, Organisationen und zivilgesellschaftlichen Vereinigungen sowie von aktivierten Individuen und nicht von Staaten getragen. Weil sich in diesem Prozess kollektive nationale Solidarität abschwächt und von einer netzwerkartigen transnationalen Solidarität überlagert wird, ist davon zu sprechen, dass die tragenden Elemente der sich herausbildenden Weltgesellschaft nicht die Nationalstaaten sind, sondern transnational operierende Unternehmen, Organisationen und zivilgesellschaftliche Vereinigungen sowie die von ihnen aktivierten Individuen als Pioniere von Vergesellschaftung jenseits der Grenzen von Nationalstaaten. Von Nationalstaaten können nur zwischenstaatliche Ordnungen geschaffen werden. Was darüber hinausgeht und die Konturen einer Weltgesellschaft zeichnet, ist das Werk transnationaler Unternehmen, Organisationen und zivilgesellschaftlicher Vereinigungen sowie unzähliger Koope-

rationen zwischen einzelnen Individuen, deren Handlungsspielraum von der zwischenstaatlichen Ordnung des Welthandels erweitert wird.

Nach der bisher dargestellten Argumentationslinie können wir mit Durkheim im Schrumpfen von Distanzen und in der entsprechenden Zunahme der materiellen Dichte durch das weltweite Populationswachstum (konzentriert auf die Entwicklungsländer) und die Verringerung von Transport- und Kommunikationskosten die wesentliche Ursache für die fortschreitende Spezialisierung und nationale Grenzen überschreitende Arbeitsteilung sehen. Dieser Prozess kann aber nur in dem Maße stabilisiert werden, in dem sich eine weltweit als legitim respektierte Welthandelsordnung herausbildet, also auch die dynamische beziehungsweise moralische Dichte wächst. Diese Welthandelsordnung wird zum Träger des weiteren Wachstums von Welthandel und internationaler Arbeitsteilung.

Es entwickelt sich eine funktionale Dynamik des wechselseitigen Aufschaukelns von Welthandel und Welthandelsordnung. Die Handel treibenden wirtschaftlichen Akteure beeinflussen als Interessenten die staatlichen Verhandlungspartner des GATT und seit 1995 der WTO in die Richtung von handelserleichternden Abkommen (Whalley/Hamilton 1996). Die Entwicklung des Welthandels und die Herausbildung der Welthandelsordnung sind unmittelbar miteinander verknüpft. Mit dem Anteil des Welthandels am weltweiten Bruttoinlandsprodukt ist auch die Zahl der multilateralen Welthandelsabkommen gewachsen und umgekehrt. Dazu ist auch die Zahl von GATT- beziehungsweise WTO-Beitritten, die Zahl von aktiven NGOs (Boli/Thomas 1999) und die Zahl von ILO-Ratifikationen im Zeitraum von 1960 bis 2002 deutlich gestiegen. Diese Fakten belegen, dass der Welthandel nicht in einem normfreien Raum stattfindet, sondern in einen breiteren Prozess der transnationalen Vergesellschaftung eingebettet ist.

Welthandel als Konstruktion einer legitimen Ordnung

Der Prozess der transnationalen Vergesellschaftung wird zwar von einer funktionalen Dynamik vorangetrieben, in seinem tatsächlichen Verlauf wird er aber durch die Austragung von Konflikten in einem von der Überlagerung nationaler Entwicklungspfade durch transnationale Institutionen geprägten diskursiven Feld bestimmt. In dieser Hinsicht müssen wir das

funktionalistische Argument durch ein institutionalistisches und konflikttheoretisches Argument ergänzen, wie schon Durkheim (1961: 176–182) mit der Unterscheidung von funktionaler und ursächlicher Erklärung gelehrt hat. Die Expansion des Welthandels erzeugt erhebliche Konflikte, die sich Ende der 1990er Jahre zugespitzt haben, was sich am Niveau der Mobilisierung der internationalen Bewegung der Globalisierungskritiker und -gegner ablesen lässt (Danaher/Burbach 2000; Mittelman 2000; Wilkinson/Hughes 2002; Ayres 2003). Der durch transnationale Vergesellschaftung forcierte Strukturwandel von Wirtschaft, Solidarität und Gerechtigkeit mobilisiert jedoch nicht nur eine Speerspitze von transnationalen Protestgruppen, sondern in den Industrieländern auch ein erhebliches Maß des Lobbyismus, der auf den Schutz der vom Strukturwandel gefährdeten Wirtschaftssektoren zielt. Insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Schwäche kann sich eine breite Stimmung gegen den globalen Freihandel wenden, die bis in die Schichten gutverdienender Arbeitnehmer reicht, die befürchten, ihr Job könnte ins Ausland verlagert werden, was insbesondere in den Vereinigten Staaten zu beobachten ist, wo die Protektion gegen Importe als funktionales Äquivalent für Sozialpolitik traditionell eine politische Forderung der Arbeitnehmer darstellt (Rieger/Leibfried 2001: 277–280; Hujer 2004a, 2004b). Unabhängig von konjunkturellen Schwankungen stellt sich die Lobby der von billigen Importen bedrohten Wirtschaftszweige gegen den globalen Freihandel, insbesondere die Lobby der internationaler Konkurrenz ausgesetzten Sektoren der landwirtschaftlichen und arbeitsintensiven industriellen Produktion. Neue Handelsabkommen sind immer Kompromisse zwischen den Veränderungskräften, die in erster Linie vom wachsenden Welthandel profitieren, und den Beharrungskräften, die neuen, preisgünstigeren Anbietern den Platz räumen und neue, profitable Tätigkeitsfelder finden müssen, und zwar Arbeitgeber und Arbeitnehmer in gleicher Weise. Der Ausbau des Welthandels ergibt sich demgemäß aus Machtverschiebungen in den Wirtschaftssektoren, und er unterstützt diese Machtverschiebungen im weiteren Verlauf. Die multinationalen Unternehmen der exportorientierten Wirtschaftssektoren gewinnen an Macht und sind die treibenden Kräfte der Senkung von Handelsbarrieren. Die auf nationale Märkte konzentrierten und innovationschwachen Wirtschaftssektoren und Unternehmen (Arbeitgeber und Arbeitnehmer), die dem Wettbewerb durch preisgünstigere Importe ausgesetzt sind, verlieren an Macht und wirken als Kräfte der Beschränkung von Welthandel und internationaler Arbeitsteilung. Neben der funktionalen

Anforderung der Anpassung an die gewachsene materielle Dichte durch Spezialisierung und nationale Grenzen überschreitende Arbeitsteilung sind es also Interessens- und Machtverschiebungen in den Wirtschaftssektoren, die auf die Herausbildung der Welthandelsordnung als institutionelle Basis des Welthandels und der entsprechenden funktionalen Ausdifferenzierung der Wirtschaft aus der segmentären nationalstaatlichen Umklammerung einwirken.

Der Konflikt zwischen den Kräften der Veränderung und den Kräften der Beharrung lässt sich an einer Reihe von Streitobjekten beobachten. Beim Streit um Dumping durch Billiglohnländer geht es um den Anteil der Entwicklungsländer am Weltsocialprodukt auf der einen Seite und um die Verdrängung bislang etablierter Anbieter in den Industrieländern auf der anderen Seite. Der Streit um unzulässige Subventionen dreht sich um die Frage, wie weit Subventionen in einem Land die Anbieter von Produkten in anderen Ländern benachteiligen. Es kann sich dabei um Exportsubventionen oder um billige Importe auf dem heimischen Markt unterlaufende Subventionen handeln. Entsprechende Konflikte um Benachteiligungen können zwischen Industrieländern, zwischen Entwicklungsländern und zwischen Industrie- und Entwicklungsländern auftreten. Ein weiteres Streitobjekt kann die Präferenzbehandlung bestimmter Entwicklungsländer durch Industrieländer sein, weil sie andere Entwicklungsländer benachteiligt und gleichzeitig heimische Wirtschaftssektoren in den Industrieländern vor schärferem Wettbewerb schützt. Ein fundamentaler Streit zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern bezieht sich auf den Abbau von Zollschränken und Subventionen in der landwirtschaftlichen und der arbeitsintensiven industriellen Produktion. Hier prallen das Interesse der Entwicklungsländer an einem größeren Anteil am Welthandel und das Interesse der betroffenen Wirtschaftssektoren in den Industrieländern an der Erhaltung von Gewinnchancen und Arbeitsplätzen diametral aufeinander. Die Bewältigung dieses Konflikts steht auf dem Programm der WTO-Handelsrunde nach der Doha-Entwicklungsagenda von 2001 (Evenett 2003; Scott/Wilkinson 2010). Obwohl die Beharrungskräfte der Industrieländer sich besonders hartnäckig gegen entsprechende Abkommen stemmen und die Runde zunächst gescheitert ist, kann an dieser Agenda erkannt werden, dass die Eigendynamik des gegenseitigen Aufschaukelns von Welthandel und Welthandelsordnung vor diesem Konflikt nicht halt macht. Auf der Gegenseite sträuben sich die Entwicklungsländer gegen den Abschluss eines von den Industrieländern angestrebten Multilateral

Agreement on Investments (MAI), das Direktinvestitionen aus dem Ausland mit inländischen Investitionen gleichstellen und vor staatlichen Zugriffen schützen soll. Allerdings ist der Versuch, ein solches Abkommen abzuschließen, selbst unter den OECD-Ländern 1998 gescheitert (Mandle 2003: 53–57).

An dieser Stelle wird deutlich, dass nach der institutionellen Trägheit und funktionalen Dimension der Effizienz und Effektivität von Institutionen, der Dimension der Solidarität und der Dimension von Interessen und Macht eine vierte Dimension zu berücksichtigen ist: die Dimension normativer Diskurse, die wie der Welthandel die nationalstaatlichen Grenzen überschreiten und einen Kampf zwischen den Vorreitern transnationaler Gerechtigkeit und den Verteidigern nationaler Gerechtigkeit implizieren. Während Internationale Nichtregierungsorganisationen (INGOs) als treibende Kräfte der Transnationalisierung von Gerechtigkeit wirken, sind die nationalen Gewerkschaften noch stark an der Idee nationaler Gerechtigkeit orientiert. Ihre Internationalisierung in der 1919 gegründeten International Labour Organization (ILO) ist bis heute darauf fokussiert, die nationalen Errungenschaften der hochentwickelten Industrieländer auf die Entwicklungsländer zu übertragen. Dabei gerät die Restrukturierung von Gerechtigkeit im transnationalen Raum im Verhältnis zwischen Industrie- und Entwicklungsländern aus dem Blickfeld. Der Kampf um Gerechtigkeit im transnationalen Raum wird insbesondere mit dem Begriff der Fairness, speziell des fairen Handels (*fair trade*) geführt (Bhagwati/Hudec 1996; Dam 2001: 73–94; 148–161; Charnovitz 2002: 39–41; Stiglitz/Charlton 2005; Reynolds et al. 2007). Er wird verwendet, um gleiche Chancen im Wettbewerb einzuklagen. Als unfair gilt, sich Vorteile im Wettbewerb mit Methoden zu verschaffen, die Konkurrenten den Zugang zu Märkten versperren. Unfair ist auch, bestimmte Handelspartner durch bilaterale Abkommen mit günstigeren Zolltarifen gegenüber anderen zu bevorzugen. Ebenso gilt als unfair, Zollsenkungen von Handelspartnern nicht gleichwertig auszugleichen. Aus der Sicht der Entwicklungsländer sind die Zollbarrieren und Subventionen, die ihre Produkte von den Märkten der Industrieländer fernhalten, unfair. Die dadurch geschützten Wirtschaftssektoren in den Industrieländern sprechen im Gegenzug von unfairem Handel, weil die Produkte aus den Entwicklungsländern wegen der mangelnden Institutionalisierung von Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards zu niedrigeren Kosten als in den Industrieländern hergestellt werden. »Fairness« ist deshalb zu einem Kampfbegriff geworden, mit dessen Hilfe die eine Seite Zugang zu