

Moralität, Wettbewerb und internationaler Handel: Eine europäische Perspektive

I. EINFÜHRUNG

Märkte sind in unserer Gesellschaft von zentraler Bedeutung: Sie ermöglichen die dezentrale Allokation von Ressourcen, sorgen für den freien Austausch von Waren und Dienstleistungen und sind Voraussetzung für privates UnternehmerInnenentum. Diese nützlichen Funktionen von Märkten bedeuten allerdings nicht zwangsläufig, dass sich politische Erwägungen der markteigenen Logik unterordnen müssen. Vielmehr wird in diesem Beitrag argumentiert, dass es möglich ist, Marktkräfte aktiv politisch zu steuern, um diese auf eine Weise zu nutzen, die der gesellschaftlichen Entwicklung möglichst förderlich ist. Das Motiv für eine solche Auseinandersetzung liegt nicht nur darin, dass Marktergebnisse nicht immer effizient sind, sondern auch in dem Umstand, dass uneingeschränkter Wettbewerb dazu tendiert, außerökonomische Zielvorstellungen – insbesondere moralische, rechtliche und soziale Standards – systematisch zu untergraben. Dieser Konflikt stellte auch einen zentralen Ausgangspunkt wohlfahrtsstaatlicher und sozialpolitischer Interventionen dar, die ebenso das Ziel haben, normativ unerwünschte Marktergebnisse bzw. -risiken zumindest teilweise zu kompensieren.

Der vorliegende Beitrag wählt hier einen Zugang, der versucht, Marktmechanismen direkt zu beeinflussen, um eine möglichst flächendeckende Implementierung gewisser Moralvorstellungen in Form arbeits-, umwelt- und menschenrechtlicher Standards zu gewährleisten. Dieses Konzept eines »zivilisierten Marktes« versucht sicherzustellen, dass die Formen der wirtschaftlichen Interaktion den grundlegenden humanistischen Werten der europäischen Geistesgeschichte entsprechen. Diese Werte werden im Folgenden als eine gegebene Zielsetzung angenommen und mit einer technologischen Regel verknüpft. Im zweiten Abschnitt erfolgt eine tiefere Untersuchung dieser europäischen Werthaltungen vor dem Hintergrund globaler Handelsbeziehungen. Im dritten Abschnitt wird nach den Effekten freier Märkte und globaler Handelsbeziehungen im Hinblick auf die Gewährleistung dieser europäischen Prinzipien gefragt. Im letzten Abschnitt wird erörtert, welche regulatorischen Voraussetzungen geeignet sind, etwaigen nachteiligen Effekten unregulierten Wettbewerbs entgegenzuwirken und dadurch einen Beitrag zur Realisierung der formulierten Prinzipien zu leisten. Als Konsequenz wird die Errichtung

einer neuen Europäischen Institution vorgeschlagen, die Mindeststandards für die auf dem europäischen Markt verkauften Güter festlegt und durchsetzt, um einem globalen »zivilisierten Markt« näherzukommen.

2. EINE EUROPÄISCHE PERSPEKTIVE AUF UNIVERSELLE WERTE IM INTERNATIONALEN HANDEL

Die normativen Grundlagen europäischer Gesellschaften haben sich spätestens mit der Aufklärung bedeutend verändert. Traditionelle feudale Beziehungen und Abhängigkeitsverhältnisse wurden zusehends hinterfragt und durch alternative Vorstellungen sozialen Zusammenlebens ersetzt. Die formale Gleichheit der Individuen ist dabei ein zentraler Ausgangspunkt für die Zurückweisung althergebrachter, feudaler Hierarchien, da sie auf die grundsätzliche Gleichwertigkeit unterschiedlicher Individuen verweist und damit eine gleiche Behandlung durch übergeordnete, staatliche und gemeinschaftliche Autoritäten impliziert.

Dabei erweiterten manche Vertreter der Aufklärung das Argument von der formalen Gleichheit der Individuen im öffentlichen Raum um soziale und zwischenmenschliche Aspekte. Diese Tendenz zeigt sich etwa bei Adam Smith, der in seiner »*Theorie der ethischen Gefühle*« (Smith 2000 [1759]) Faktoren wie Sympathie (»Mitgefühl«) oder Selbstreflexion (»unparteiischer Beobachter«) ins Zentrum stellt und deren Wichtigkeit für das gemeinschaftliche Zusammenleben hervorstreicht. In einer ähnlichen Weise erklärt etwa Immanuel Kant, dass die formale Gleichwertigkeit der Menschen auch eine Art sozialer Rücksichtnahme erfordert, die die Bedürfnisse und Anschauungen der anderen zu einem zentralen Gradmesser bei der Bewertung eigener Handlungen macht. Im Hintergrund steht dabei die Kant'sche These, dass kein Wesen, welches einen autonomen freien Willen besitzt, als bloßes Mittel – vergleichbar mit einem leblosen Objekt – behandelt werden darf (Kant 1968 [1785]). Infolgedessen sind andere Menschen auch in sozialen und ökonomischen Kontexten als autonome und gleichwertige Individuen zu behandeln.

Diese Erweiterungen sind von großer Bedeutung, da auch die Forderung nach formaler Gleichheit weiterhin einen großen Spielraum für Unterdrückung und Zwang in unterschiedlichsten Formen lässt. Man denke etwa an Sklaverei: Formale Gleichheit als gesellschaftliches Regelungsprinzip verhindert zwar die ständische Eingliederung des Individuums in Knechtschaft oder Sklaverei, nicht aber den Übergang eines ursprünglich autonomen Individuums in einen ökonomisch bestimmten Zustand der Unfreiheit, wie etwa im Fall der Schuldknechtschaft (Graeber 2012). Diese Erweiterung von Gleichheit auf den sozialen und ökonomischen Bereich ist dabei eine wesentliche Voraussetzung für die spätere Kodifizierung der Gleichheit in der Menschenrechtserklärung der französischen Revolution oder der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte (UN 2014; siehe auch Ulrich 2009).

Ausgehend von diesem Befund versucht der vorliegende Beitrag die Frage nach sozialer und ökonomischer Gleichheit im Kontext internationaler Handelsbeziehungen neu zu stellen. Grundlegend ist dabei eine technologische

Herangehensweise¹: Es soll versucht werden, jene Mechanismen zu identifizieren, die für die Realisierung oder Verletzung formaler und sozialer Gleichheit im internationalen Handel maßgeblich sind. Darauf aufbauend wird versucht, handelspolitische Maßnahmen zu entwickeln, die es erlauben, diesen Werthaltungen wieder stärkere Geltung zu verschaffen.

Im Zuge der Operationalisierung dieser grundlegenden Zieldimension formaler und sozialer Gleichheit in Bezug auf internationalen Handel wird vorgeschlagen, den Fokus auf drei zentrale Dimensionen zu richten:

- Erstens gilt es, die Frage nach der Rolle der *Arbeit* zu stellen und die Adäquatheit der Arbeitsbeziehungen im Kontext internationalen Handels kritisch in den Blick zu nehmen.
- Zweitens spielt der Umgang mit der *Natur* eine wesentliche Rolle in der Konstituierung internationaler Handelsbeziehungen.
- Drittens sollen Fragen des richtigen *zwischenmenschlichen Umgangs* mit dem Kant'schen Postulat von der Notwendigkeit würdevoller zwischenmenschlicher Interaktion verbunden werden, um auch Aspekte zwischenmenschlichen Verhaltens wie Vertrauenswürdigkeit, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, oder Transparenz in die Analyse integrieren zu können (siehe Tabelle 1).

Dabei stehen für alle Analysedimensionen nicht nur grobe phänomenologische Anknüpfungspunkte, sondern auch spezifische Regelvorschlüsse bzw. -kodifikationen zur Verfügung, die eine konzise Betrachtung dieser Handlungs- und Analysefelder erleichtern.

So sind etwa im Bereich der *Arbeit* internationale Kodifikationen, wie die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte oder die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), zu berücksichtigen, wobei die Verbindlichkeit dieser Standards stark kontextabhängig ist.² Hinsichtlich des Umgangs mit der Natur ist das Postulat der *ökologischen Nachhaltigkeit* hervorzuheben, das direkt an die dem Smith'schen Konzept der »Sympathie« oder Kants »Goldener Regel« (s. o.) inhärenten Annahme sozialer Gleichheit anknüpft und diese um eine intergenerationale Sichtweise erweitert. Dieser Aspekt wird im Brundtland-Bericht der Vereinten Nationen deutlich, der nachhaltige Entwicklung als »development that meets the needs of the present without comprising the ability of future generations to meet their own needs« (UN 1987: 37) definiert. Hinsichtlich der Frage adäquater zwischenmenschlicher Interaktion schließlich inkorporiert Kants berühmte »Goldene Regel« nicht nur die Forderung nach einer Absenz von Betrug, Täuschung

1 Wissenschaftstheoretisch gesprochen versucht ein technologischer Zugang jene Mechanismen und Maßnahmen zu identifizieren, die zur Erreichung gegebener normativer Ziele als relevant oder besonders hilfreich anzusehen sind (Bunge 1967). Eine solche Herangehensweise ist dabei durchaus kompatibel zum Weber'schen Postulat nach einer wertfreien Wissenschaft, das im Wesentlichen besagt, dass Wissenschaft zwar nicht in der Lage sei, geeignete Ziele zu definieren, aber durchaus geeignet sei, Vorschläge zur Erreichung gegebener Ziele zu liefern (Weber 1988 [1917]).

2 Siehe: <http://ilo.org/global/standards/lang--en/index.htm>.

oder Zwang, sondern verweist auch auf die hohe Wertigkeit vertrauensbildender Eigenschaften wie Ehrlichkeit oder Transparenz in Handelsbeziehungen.

Aspekte des internationalen Handels	Arbeit	Natur	Austausch
Beschreibung	Umgang mit Arbeits- und Lebensbedingungen von ArbeitnehmerInnen	Umgang mit der natürlichen und sozialen Umwelt im Kontext des internationalen Handels	Rolle von zwischenmenschlichen Beziehungen; Umgang mit »anderen«
Beziehung der Akteure	KonsumentIn – ProduzentIn – ArbeitnehmerIn	KonsumentIn – Umwelt – ProduzentIn	KonsumentIn – HändlerIn – ProduzentIn
Moralische Frage	Bereitstellung adäquater Arbeitsbedingungen?	Verantwortungsvoller Umgang mit natürlichen Ressourcen?	Adäquate und respektvolle Form menschlicher Interaktion?
Typische Operationalisierung	UN-Erklärung der Menschenrechte, ILO-Standards	Brundtlands Definition von Nachhaltigkeit	Kants »Goldene Regel«

Tabelle 1: Normative Aspekte im internationalen Handel

Empirische Belege zeigen, dass viele EuropäerInnen versuchen, diese Werthaltungen auch im Kontext ökonomischer Entscheidungsfindung, etwa im Rahmen von Konsumententscheidungen³, zu berücksichtigen. Dies ist allerdings – gerade vor dem Hintergrund der Komplexität sozialer, ökonomischer und ökologischer Rückkoppelungseffekte (Isenhour 2010; Bilharz und Schmitt 2011) – nicht gerade einfach und führt daher zur Forderung nach mehr aktiver Regulierung (Eckhardt, Belk und Devinney 2010). Dieser Versuch, die autonome Entscheidungsfindung des Individuums durch eine reflektierte Form (zusätzlicher) Regulierung zu unterstützen (Wolf und Kopf 2010) und so die Verfolgung eines »nachhaltigen Lebensstils« (Spargaaren und van Vliet 2000; Sharp, Høj und Wheeler 2010) zu erleichtern, steht dabei in einem starken Kontrast zur oftmals vorzufindenden Betonung »autonomer« und »souveräner« KonsumentInnen (Grunwald 2010; Kapeller, Schütz und Tamesberger 2013).

Der nächste Abschnitt zielt darauf ab, diesen blinden Fleck der Wirtschaftspolitik zu analysieren. Ein zentraler Ausgangspunkt ist die Einsicht, dass die durch Wettbewerb hervorgebrachten Innovationen nicht notwendigerweise positive Wirkungen zeigen müssen, sondern oftmals auch ambivalente Effekte hervorbringen, etwa dann, wenn sie zu einer Erosion moralischer Standards beitragen.

3 Siehe dazu de Pelsmacker, Driesen und Rayp (2005); Hughner et al. (2007); Welsch und Kühling (2009); Newholm und Shaw (2007).

3. DIE SOZIALE EINBETTUNG VON MÄRKTEN UND DIE BEZIEHUNG ZWISCHEN WETTBEWERB UND MORAL

Die Erforschung der Interaktion von Märkten und Gesellschaften hat bereits eine lange Tradition. Frühe Beiträge stammen von Thomas Hobbes (1996 [1651]), Adam Smith (2000 [1759]) oder Max Weber (2001 [1930]). Im 20. Jahrhundert wurde Karl Polanyi (1978 [1944]) vor allem in der ökonomischen Soziologie zu einer unerlässlichen Referenz für das Verständnis von Globalisierung und die Entstehung von Marktwirtschaften. Lediglich im Feld der Wirtschaftswissenschaften erhielt Polanyi nur geringe Aufmerksamkeit (Block 2003). Der große Beitrag von Polanyi ist die Erkenntnis, dass die Transformation von einer regulierten zu einer freien Marktwirtschaft (die »große Transformation«) am Ende des 18. Jahrhunderts unmittelbare Auswirkungen auf die sozialen Strukturen der Gesellschaft hatte. Diese Transformation – wie Polanyi oftmals betont – war nicht natürlich oder automatisch, sondern vielmehr eine bewusste Entscheidung von verschiedenen Interessensgruppen.

Vor dieser Transformation waren ökonomische Verhältnisse und Marktaktivitäten stark in lokalen sozialen Beziehungen verankert und Märkte stellten lediglich einen zusätzlichen Faktor des übergeordneten feudalen Systems dar. Dieses System wurde durch soziale und politische Macht umfassend reguliert. Für das vorrangige Ziel des wirtschaftlichen Liberalismus, nämlich die Einführung eines selbstregulierenden Marktsystems, war eine strikte Trennung von öffentlicher und privater Sphäre notwendig, insbesondere musste ein Arbeitsmarkt geschaffen werden, der den Produktionsfaktor Arbeit aus seiner engmaschigen sozialen Einbettung löste. Diese Trennung wurde dabei vornehmlich politisch verordnet; ein Umstand, den Polanyi (1978 [1944]: 194f.) als Paradoxon des wirtschaftlichen Liberalismus bezeichnete: Das Regime eines freien Marktes beruhte auf seiner politischen Implementierung durch staatliche Gesetzgebung. Polanyi zieht in seiner Arbeit den Schluss, dass eine gestärkte Rolle von Marktmechanismen ohne geeignete kulturspezifische Institutionen und ausreichende *soziale Einbettung* zu sozialer Instabilität und ökologischen Problemen führen wird.

In ähnlicher Weise argumentieren Rüstow, Maier-Rigaud und Maier-Rigaud (2001: 88), dass Marktinteraktionen notwendigerweise eine soziale und kulturelle Grundlage benötigen. Diese Grundlage bezieht sich unter anderem auf soziale Normen (sichergestellt durch Routinen) und kodifizierte Gesetze (sichergestellt durch staatliche Autorität), welche in der Form von bindenden Regeln auftreten und dadurch als Voraussetzung für das Funktionieren einer Marktwirtschaft dienen (Granovetter 1985). Entgegen dem rein marktbasierten Blick auf Gesellschaften, der in den modernen Wirtschaftswissenschaft nach wie vor vorherrschend ist (Rodrigues 2004), zeigt dieses wechselseitige Verhältnis zwischen sozialen Beziehungen und Marktinteraktionen, dass Märkte nicht »selbstgenügsam« sind und, wenn sie ohne Beschränkung und Regulierung agieren, zur Erosion oder sogar Zerstörung ihrer sozialen Grundlagen führen können.

Der grundlegende Wettbewerbsmechanismus ersetzt dabei nicht nur teilweise Charakteristika wie Sympathie, Empathie, Solidarität oder Kooperation (Rothschild 1992), sondern nutzt bzw. erschöpft diese soziale oder moralische Grundlage auch, um die eigene Entwicklung zu fördern. In diesem Zusammenhang sprechen Rüstow, Maier-Rigaud und Maier-Rigaud (2001) sogar von einem parasitären oder zerstörenden Einfluss auf die Moral.

In einem aktuellen Aufsatz fokussiert Streeck (2011) explizit auf diesen Aspekt des Wettbewerbs. Er betont, dass unter Wettbewerbsbedingungen jene Personen mit den geringsten sozialen und moralischen Verpflichtungen Vorteile erlangen, die wiederum Druck auf andere Wettbewerbssteilnehmer ausüben, ihre moralischen Ansprüche zu reduzieren. Während ein solches Verhalten unter bestimmten Voraussetzungen schwer durchsetzbar ist (z. B. wenn Marktbeziehungen nicht anonym sind und Interaktionen wiederholt werden), trägt es insbesondere im internationalem Handel zu einer Erosion von moralischen Standards bei und kann zu einer Nivellierung nationaler Standards führen. Streeck führt in diesem Zusammenhang den Begriff der »Grenzmoral« ein.

»Unter ›Grenzmoral‹ verstehe ich die Moral der am wenigsten durch moralische Hemmungen im Konkurrenzkampf behinderten Sozialschicht, die aufgrund ihrer Mindestmoral unter übrigens gleichen Umständen die stärksten Erfolgsaussichten hat und sohin die übrigen konkurrierenden Gruppen bei Strafe der Ausschaltung vom Wettbewerb zwingt, allmählich in Kauf und Verkauf sich dem jeweiligen tiefsten Stand der Sozialmoral (›Grenzmoral‹) anzugleichen.« (Briefs 1957, zit. nach Streeck, 2011: 145f.)

Auch in der Geschichte der Ökonomie gibt es eine Reihe namhafter AutorInnen, die sich dieser Spannung zwischen Wettbewerb und Moralität bewusst sind. Für Kapp (1963) etwa geht diese Ambivalenz des Wettbewerbs mit weitreichenden negativen Implikationen für Arbeitsbedingungen und Produktqualität einher. John Maynard Keynes verweist ebenfalls explizit auf die negativen moralischen Auswirkungen des Wettbewerbs, obwohl er gleichzeitig dessen überragende Effizienz anerkennt:⁴

»[...] I think that Capitalism, wisely managed, can probably be made more efficient for attaining economic ends than any other alternative system yet in sight, but that in itself it is in many ways extremely objectionable. Our problem is to work out a social organisation which shall be as efficient as possible without offending our notions of a satisfactory way of life.« (Keynes 1972[1926]: 294)

Aktuelle Forschungsarbeiten der Verhaltensökonomie untermauern diese Thesen: Schwieren und Wechselbaumer (2010) beispielsweise liefern empirische Belege dafür, dass erhöhter Wettbewerbsdruck zu einer Zunahme betrügerischen Verhaltens führt. Shleifer (2004) argumentiert, dass eine Erhöhung der Wettbewerbsintensität mit einer Reduktion ethischer Standards einhergeht und Phänomene wie Kinderarbeit, Korruption, exzessive Managervergütungen und

4 Siehe dazu auch Keynes 2010 [1930].

Gewinnmanipulationen verstärkt. Falk und Szech (2013) wiederum zeigen, dass AkteurInnen in experimentellen Anordnungen, deren Design sich an Wettbewerbsmärkten orientiert, ihre moralischen Ansprüche deutlich herabsetzen.

Zur Vermeidung der Spannungen zwischen moralischen Standards und Marktwettbewerb ist es nach Polanyi (1978 [1944]) notwendig, die Marktwirtschaft auf eine Art in die Gesellschaft einzubetten, die beide Systeme in Einklang miteinander bringt und so soziale Strukturen erhält. Dies kann seiner Meinung nach nur durch politische Steuerung und die Schaffung von geeigneten Institutionen gelingen. In Anlehnung daran wird eine Form der sozialen Einbettung vorgeschlagen, welche versucht, diese sozialen Grundlagen zu erhalten und gleichzeitig die innovativen Potentiale von Märkten so zu dirigieren, dass sie der sozialen Entwicklung der Gesellschaft förderlich sind.

4. ZIVILISIERTE MÄRKTE

Die Tendenz der moralischer Erosion zeigt sich besonders stark im internationalen Handel, da aufgrund der hier vorliegenden großen Bandbreite an moralischen und sozialen Standards diese dem Wettbewerb und folglich der »Grenzmoral« in größerem Umfang ausgesetzt sind.⁵ Hier stellt sich nun die Frage, auf welche Weise man diesen Prozess aufhalten oder sogar umkehren kann. Im Zusammenhang mit dieser Frage gibt ein Regulationsprinzip Aufschluss, welches bereits seit 15 Jahren in Japan erfolgreich angewendet wird – das sogenannte Top-Runner-Programm (JMETI 2010). Dieses Programm dient als Archetyp dafür, wie die Innovationskraft von Märkten auf jene Produktdimensionen gelenkt werden kann, die zwar für KonsumentInnen von untergeordneter Bedeutung oder kaum beobachtbar, aber aus gesellschaftlicher Perspektive relevant sind.

Das Top-Runner-Programm gibt für 23 Produktkategorien, welche auf dem japanischen Markt verkauft werden, Energieeffizienzstandards vor. Die Einbeziehung von Produktkategorien basiert hierbei auf drei grundlegenden Kriterien:

- Produkte müssen in großer Zahl verkauft werden.
- Ihre Verwendung geht mit beträchtlichem Energieverbrauch einher.
- Es besteht Spielraum für die Senkung dieses Energieverbrauches.

Festgelegt werden diese Standards grundsätzlich für einen Zeitraum von drei bis zehn Jahren, wobei jedes Produkt am Ende dieser Periode den geforderten Standard erfüllen muss. Für die Festlegung der Standards wird das energieeffizienteste Produkt der jeweiligen Klasse als Ausgangspunkt verwendet und auch das Potential für künftigen technologischen Fortschritt mitberücksichtigt. Erfüllt ein Produkt am Ende dieser Periode nicht den festgelegten Standard, so erhält der Produzent neben dem diesbezüglichen Hinweis zunächst

5 Hobbes und Tucker (2009) zeigen empirisch, dass in den letzten Jahrzehnten die Handelsliberalisierung in vielen Ländern Afrikas und Lateinamerikas zu massiven Arbeitsplatzverlusten und einem Abwärtsdruck auf Arbeitsstandards führte.

Vorschläge zur Behebung dieses Problems. Kommt der/die Produzent/in diesen nicht nach, so geht die Behörde mit dieser Information an die Öffentlichkeit. Für den Fall, dass die Erfüllung weiterhin unterbleibt, droht in letzter Konsequenz eine Verkaufsbeschränkung (JMETI 2010). Obwohl in Japan bereits zuvor verpflichtende Effizienzstandards existierten, entschied man sich für die Einführung des Top-Runner-Programms, weil im alten System die Standards nur selten überarbeitet wurden und für gewöhnlich mit Angehörigen der Industrie verhandelt werden mussten, was insgesamt nicht zu einer hinreichenden Ausschöpfung des Effizienzsteigerungspotentials führte (Kimura 2010).

Im Folgenden wird angeregt, die Logik des Top-Runner-Programms auf andere, aus sozialer Perspektive wichtige Aspekte auszudehnen und die Effekte des Wettbewerbs auf seine sozialen, moralischen und ökologischen Grundlagen umzukehren. Das Ziel ist also, das Innovationspotential von Märkten so zu dirigieren, dass es zu einer Verbesserung von lokalen und globalen Standards führt, anstatt diese zu untergraben.

In diesem Zusammenhang wird die Gründung einer *Europäischen Aufsichtsagentur für Handelswaren* (*European Agency for Commodity Surveillance – EACS*) vorgeschlagen. Diese soll in zwei Bereiche untergliedert werden, von denen einer für die Einhaltung von Arbeitsstandards und einer für Nachhaltigkeit und Produktqualität zuständig sein soll. In Anlehnung an das Top-Runner-Programm soll hier folgendes dreistufige Verfahren angewendet werden (siehe auch Abbildung 1):

- Festlegung von Mindeststandards und eines angemessenen Zeitraums für die Umsetzung.
- Nach Ablauf des vorgegebenen Zeitraums muss sichergestellt werden, dass die Produkte die Standards erfüllen. In dieser Phase sollen jene Unternehmen beraten werden, bei deren Produkten dies nicht der Fall ist. Bei unzureichender Kooperation folgt ein Sanktionsverfahren, dessen letzte Konsequenz ein Verkaufsverbot für den europäischen Markt ist.
- Erneuter Start bei Schritt (1).

4.1 Einhalten von Arbeitsstandards

Wenn Arbeitsbedingungen die in Abschnitt 2 erläuterten Werte widerspiegeln sollen, so sind die Kernarbeitsnormen der ILO (ILO 1998) ein relevanter Ausgangspunkt. Diese umfassen:

- Das Recht auf Gründung von Gewerkschaften und das Recht auf Kollektivverhandlungen,
- die Beseitigung jeder Form von Zwangsarbeit,
- die Abschaffung von Kinderarbeit und
- die Beseitigung von Diskriminierung im Arbeitsprozess.

Darüber hinaus ist es notwendig, angemessene Mindeststandards für maximale Arbeitszeit, soziale Sicherheit, Arbeitsrechte und Löhne festzulegen.

Europäische Aufsichtsagentur für Handelswaren

3-Stufen-Programm zur Umsetzung der Dynamik des Top-Runner-Programms:

- Definition von Mindeststandards und eines angemessenen Zeitraums innerhalb dessen diese erfüllt werden müssen
- Nach Ablauf des vorgegebenen Zeitraums werden Standards verpflichtend: Beratung und Sanktionierung jener Unternehmen, deren Produkte die Standards verletzen
- Neubeginn des Ablaufs bei Schritt 1

Division zur Einhaltung von Arbeitsstandards

- Recht auf gewerkschaftliche Organisation und ArbeitnehmerInnenrechte
- Keine Zwangs- oder Kinderarbeit
- Lohn, der den Lebensunterhalt deckt (in Kaufkraftparitäten)
- Begrenzung der maximalen Arbeitszeit
- Bereitstellung von Sozialleistungen

Division für Nachhaltigkeit & Produktqualität

- Energieeffizienz (Top-Runner)
- Lebensdauer/keine geplante Obsoleszenz
- Auswirkungen auf die (KonsumentInnen-) Gesundheit
- Auswirkungen auf die Umwelt entlang des Produktlebenszyklus

Abbildung 1: Agentur zur Umkehrung der Auswirkungen des Wettbewerbs auf moralische und soziale Standards

Da in diesen Bereichen global bedeutende Unterschiede zwischen einzelnen Volkswirtschaften bestehen, sollte hier flexibel und länderspezifisch vorgegangen werden. Insbesondere bei den Löhnen müssen die unterschiedlichen Lebensstandards berücksichtigt werden, wobei gemäß dem »living wage«-Konzept jedenfalls ein Standard gesetzt werden muss, welcher ArbeiterInnen und ihren Familien ein würdevolles Leben ermöglicht.⁶ In diesem Bereich könnte das vorgestellte 3-Stufen-Verfahren einen möglichen Weg zur schrittweisen Anhebung dieser Standards darstellen.

Die Sinnhaftigkeit eines solchen Ansatzes wird auch im jüngsten ILO-Länderreport zu Bangladesch, der eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen internationalen Käufern und ihren Zulieferern fordert (ILO 2013: 8), sichtbar. Mit der Einführung dieser Standards wäre es internationalen Unternehmen nicht mehr so einfach möglich, die Arbeitsbedingungen bei ihren Zulieferern zu ignorieren oder explizit in Kauf zu nehmen. International tätige Unternehmen wären damit gezwungen, sich stärker um die in Zulieferbetrieben vorherrschenden Arbeitsbedingungen zu kümmern, sofern sie ihre Waren weiterhin auf dem europäischen Markt verkaufen möchten.

Es ist offensichtlich, dass dadurch ein erheblicher Monitoringaufwand entsteht. Aus diesem Grund könnte – analog zum Top Runner Programm – eine Beschränkung auf bestimmte Produktkategorien erfolgen. Für die Einbeziehung könnten in Anlehnung an das Top-Runner-Programm folgende drei Kriterien herangezogen werden:

6 Zur Berechnung von »living wages« und der damit verbundenen Probleme siehe u. a. Anker (2006).

- Produkte müssen in großen Mengen verkauft werden,
 - deren Produktion basiert überwiegend auf Lohnarbeit und
 - es besteht ein deutlicher Bedarf zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen.
- Relevante Produktkategorien wären demnach beispielsweise bestimmte Rohstoffe (z. B. seltene Metalle die überwiegend in der IT-Produktion eingesetzt werden, Gold, Diamanten)⁷ oder Kleidung.

Bei der Durchführung eines solchen Monitorings sollte darauf geachtet werden, in erster Linie beratend zu agieren, wobei Sanktionen in Form von öffentlichen Verwarnungen oder Verkaufsverboten im Fall nicht-kooperativer Unternehmen in späterer Folge durchaus Anwendung finden könnten.⁸ Eine solche Grundhaltung wirkt sich in der Regel positiv auf die Umsetzung von Standards aus, da dadurch die aktive Mitarbeit des Unternehmens am Problemlösungsprozess gefördert wird und Verhalten, welches bloß auf die Vermeidung von Sanktionen gerichtet ist, seltener auftritt (etwa die geschickte Interpretation von Vorschriften oder das Fälschen von Aufzeichnungen; vgl. hierzu Locke, Amengual und Mangala 2009 bzw. Bardach und Kagan 1982).

Dabei ist ein schrittweises Vorgehen naheliegend. Eine sensible Formulierung von Mindeststandards, die in regelmäßigen Abständen nach oben angepasst werden und mit ausreichenden Anpassungszeiträumen verbunden sind, ist dabei notwendig, um nicht jene Länder schlagartig zu überfordern, deren Volkswirtschaften dem größten Anpassungsdruck ausgesetzt wären. Letzteres sind naturgemäß jene Länder, die wegen ihrer niedrigen Arbeitsstandards einen Wettbewerbsvorteil genießen. In diesem Zusammenhang kann allerdings auf das Argument verwiesen werden, dass bessere Arbeitsbedingungen auch zu mehr Innovation und höherer Arbeitsproduktivität führen und sich somit positiv auf den heimischen Wohlstand auswirken können (vgl. Milberg und Houston 2005; Pires 2013; Stiglitz 2000).

4.2 Nachhaltigkeit und Produktqualität

Der zweite Aufgabenbereich der hier ins Auge gefassten europäischen Aufsichtagentur umfasst Nachhaltigkeit und Produktqualität. Hier wäre die erste Aufgabe die Umsetzung des japanischen Top-Runner-Programms für den europäischen Markt. Darüber hinaus könnte dieses Programm auf andere Kriterien der Produktqualität ausgedehnt werden. Vor allem im Bereich der Langlebigkeit ist bei vielen Produkten Verbesserungspotential vorhanden. Siehe hierzu Cooper (2004) bzw. Cooper (2005: 57):

»Until the middle of the 20th century consumer durables were generally viewed as investments and, within reasonable cost boundaries, were designed to last as long as possible. Since then, however, planned obsolescence

7 Siehe dazu ILO 2010; Obert 2011; UN 2012.

8 Kimura (2010: 4f.) berichtet, dass im Falle des japanischen Top-Runner-Programms bereits die Gefahr der öffentlichen Verwarnung ausreichte, um eine vollständige Übereinkunft mit den Behörden sicherzustellen.

[...] has become commonplace, driven by, for example, a need for cost reductions in order to meet ›price points‹, the convenience of disposability, and the appeal of fashion.«

Wie bei jeder Form von Regulierung geht auch mit dieser die Gefahr einher, wirtschaftliche Prozesse durch ein Übermaß an Vorschriften zu verlangsamen oder zu blockieren. Eine Reihe von Untersuchungen verweisen jedoch auf gegenteilige Effekte: Frühe Arbeiten von Ashford et al. (1985) und Porter und van der Linde (1995) betonen, dass angemessen gestaltete Regulationen zu Innovationen führen und der damit verbundene Nutzen für die Unternehmen die Kosten der Regulierung übersteigt. Beise und Rennings (2003) identifizierten strikte Regulation als einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren für Umweltinnovationen und Jänicke (2008) argumentiert, dass »intelligente« Regulationen und steigende Geschäftsrisiken für Umweltverschmutzer die treibenden Kräfte für ökologische Modernisierung und Fortschritt sind. Als Erklärungsansatz wird die hohe Anpassungsfähigkeit von Unternehmen genannt: Werden verpflichtende Standards festgelegt, die mit den vorhandenen Technologien nicht erfüllt werden können, so erweisen sich Unternehmen sehr erfolgreich darin, die dadurch notwendig gewordenen Innovationen zu entwickeln.⁹

5. FAZIT

Abschließend sei bemerkt, dass für die Umsetzung eines solchen Vorhabens eine hohe personelle und finanzielle Ausstattung notwendig ist. Vor allem für die Umsetzung der Arbeitsstandards werden auch Standorte und MitarbeiterInnen außerhalb der Europäischen Union bzw. eine enge Zusammenarbeit mit lokalen Regierungen und NGO's, die bereits in diesem Bereich tätig sind (Fair-Trade-Siegel und CSR-Programme), benötigt. Angesichts der Massenarbeitslosigkeit in vielen europäischen Ländern wäre es ein gangbarer Weg, die lokalen Sitze dieser Institution in jenen europäischen Ländern mit der höchsten Arbeitslosenrate zu installieren, da hier neben ausreichend Humankapital (viele der in Südeuropa arbeitslosen Menschen verfügen über sehr hohe Qualifikation) auch der dementsprechende Bedarf nach Arbeitsplätzen besteht. Dies beantwortet auch die Frage, ob sich die Europäische Union diese Institution finanziell leisten kann. Die Gründung einer solchen Institution würde zwar mit erheblichen Kosten verbunden sein, es ist jedoch anzunehmen, dass die (ökonomischen und sozialen) Kosten der aktuellen Arbeitslosigkeit die Implementierungskosten übersteigen. In diesem Sinne ist der Vorschlag durchaus in jener Keynesianischen Tradition zu verorten, die in Krisenzeiten für öffentliche

9 Beise und Rennings (2003) verweisen darauf, dass für die sehr hohe Nutzung von Windenergie in Dänemark vor allem die aktive Regulierung ausschlaggebend war. Jänicke und Lindmann (2010) zeigen, wie in Kalifornien Regulierungsansätze bzgl. »Null-Emissions-Fahrzeuge« zu einer Reihe von Umweltinnovationen geführt haben. Ähnliches veranschaulichen Ekins und Venn (2006) für eine Reihe von anderen Ländern.

Investitionen eintritt, die gleichzeitig arbeitsintensiv und für die Gesellschaft von Nutzen sind (vgl. Keynes 1997 [1936]).

Ein solcher institutioneller Wandel bietet die Möglichkeit, Europa effizienter und grüner sowie den internationalen Handel fairer zu gestalten. Er sollte die innovativen Möglichkeiten marktbasierter Systeme für die Gesellschaft optimal nutzbar machen, anstatt globale und lokale Standards nach unten zu nivellieren. Ähnlich dem Top-Runner-Programm verfolgt die vorgeschlagene Institution das Ziel, die mit dem Konzept der sinkenden Grenz-moral assoziierte Erosion von sozialen und moralischen Standards umzukehren, indem sie die Moral zu einem zentralen Faktor im marktlichen Wettbewerb erhebt.

DANKSAGUNG

Wir danken Leonhard Dobusch für seine hilfreichen Kommentare und Hubert Hummer für sein sorgfältiges Lektorat. Verbleibende Fehler sind auf uns zurückzuführen.

LITERATUR

- Abrami, R. (2005) »On the High Road: Trade, International Standards, and National Competitiveness«, *Accountability Forum* (winter 2005): 39–47.
- Anker, R. (2006) »Living wages around the world: A new methodology and internationally comparable estimates«, *International Labour Review* 145(4): 309–338.
- Anner, M. (2012) »Corporate Social Responsibility and Freedom of Association Rights: The Precarious Quest for Legitimacy and Control in Global Supply Chains«, *Politics & Society* 40(4): 609–644.
- Ashford, N. A., Ayers, C. und Stone, R. F. (1985) »Using regulation to change the market for innovation«, *Harvard Environmental Law Review* 9(2): 419–466.
- Bardach, E. und Kagan, R. A. (1982) *Going by the Book: The Problem of Regulatory Unreasonableness*, Philadelphia: Temple University Press.
- Beise, M. und Rennings, K. (2003) »Lead Markets of Environmental Innovations: A Framework for Innovation and Environmental Economics«, *ZEW Discussion Paper* 03–01.
- Bernard, P. und Boucher, G. (2007) »Institutional Competitiveness, Social Investment, and Welfare Regimes«, *Regulation & Governance* 1(3): 213–29.
- Bazan, L. und Navas-Aleman, P. (2004) »The Underground Revolution in the Sinos Valley: a Comparison of Upgrading in Global and National Value Chains«, in H. Schmitz (ed.), *Local Enterprises in the Global Economy—Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham, UK, and Northampton, MA: Edward Elgar, 110–139.
- Becker, M., Edwards, S. und Massey, R. I. (2010) »Toxic Chemicals in Toys and Children's Products: Limitations of Current Responses and Recommendations for Government and Industry«, *Environmental Science and Technology* 44(21): 7986–7991.
- Bilharz, M. und Schmitt, K. (2011) »Going Big with Big Matters. The Key Points Approach to Sustainable Consumption«, *GAIA – Ecological Perspectives for Science and Society* 20(4): 232–235.
- Block, F. (2003) »Karl Polanyi and the writing of The Great Transformation«, *Theory and Society* 32(3): 275–306.
- Briefs, G. A. (1957) »Grenzmoral in der pluralistischen Gesellschaft«, in E. von Beckerath, F. W. Meyer und A. Müller-Armack (eds.) *Wirtschaftsfragen der freien Welt. Zum 60. Geburtstag von Bundeswirtschaftsminister Ludwig Erhard*, Frankfurt am Main: Knapp, 97–108.

- Bunge, M. (1967) *Scientific Research II: The Search for Truth*. Berlin: Springer.
- Cooper, T. (2004) »Inadequate Life? Evidence of Consumer Attitudes to Product Obsolescence«, *Journal of Consumer Policy* 27(4): 421–449.
- Cooper, T. (2005) »Slower Consumption – Reflections on Product Life Spans and the 'Throwaway Society'«, *Journal of Industrial Ecology* 9(1–2): 51–67.
- Coslovsky, S. V. und Locke, R. (2013) »Parallel Paths to Enforcement: Private Compliance, Public Regulation, and Labor Standards in the Brazilian Sugar Sector«, *Politics & Society* 41 (4): 497–526.
- De Pelsmacker, P., Driesen, L. und Rayp, G. (2005) »Do Consumers Care about Ethics? Willingness to Pay for Fair-Trade-Coffee«, *Journal of Consumer Affairs* 39(2): 363–385.
- Eckhardt, G. M., Belk, R. und Devinney, T. M. (2010) »Why don't consumer consume ethically?«, *Journal of Consumer Behavior* 9(6): 426–436.
- Ekins, P. und Venn, A. (2006) »Assessing innovation dynamics induced by environmental policy: Report of Workshop at the European Commission, Brussels on 21 Juni 2006«, London: Policy Studies Institute.
- Esping-Andersen, G. (1990) »The Three Worlds of Welfare Capitalism«, Cambridge, Polity Press.
- Falk, A. und Szech, N. (2013) »Morals and Markets«, *Science* 340(6): 707–711.
- Frank, D. (2003) »Where Are the Workers in Consumer-Worker Alliances? Class Dynamics and the History of Consumer-Labor Campaigns«, *Politics & Society* 31(3): 363–379.
- Graeber, D. (2012) *Debt: The first 5000 years*. London: Melville House.
- Granovetter, M. (1985) »Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness«, *American Journal of Sociology* 91(3): 481–510.
- Grunwald, A. (2010) »Wider die Privatisierung der Nachhaltigkeit – Warum ökologisch korrekter Konsum die Umwelt nicht retten kann«, *GAIA – Ecological Perspectives for Science and Society* 19(3): 178–182.
- Hobbes, T. (1996 [1651]) *Leviathan, or The Matter, Forme & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hobbs, G. und Tucker, D. (2009) *Trading Away Our Jobs. How free trade threatens employment around the world*, London: War on Want.
- Hughner, R. S., Pierre, M., Prothero, A., Shultz II, C. J. und Stanton, J. (2007) »Who are organic food consumers? A compilation and review of why people purchase organic food«, *Journal of Consumer Behaviour* 6(2–3): 94–110.
- International Labour Organization (ILO) (1998) »ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work«, Geneva: ILO.
- International Labour Organization (ILO) (2010) »Mining, a hazardous work«, Online: http://www.ilo.org/safework/areasofwork/hazardous-work/WCMS_124598/lang-en/index.htm [18. Februar, 2014].
- International Labour Organization (ILO) (2013) »Bangladesh – Seeking Better Employment conditions for Better Socioeconomic Outcomes. Studies on Growth and Equity«, Geneva: ILO.
- Isenhour, C. (2010) »On conflicted Swedish consumers, the effort to stop shopping and neoliberal environmental governance«, *Journal of Consumer Behaviour* 9(6): 454–469.
- Japanese Ministry of Economy, Trade and Industry (JMETI) (2010) »Top Runner Program. Developing the World's Best Energy-Efficient Appliances«, Tokyo: JMETI.
- Jänicke, M. (2008) »Ecological modernisation: new perspectives«, *Journal of Cleaner Production* 16(5): 557–565.
- Jänicke, M. und Lindmann, S. (2010) »Governing environmental innovations«, *Environmental Politics* 19(1): 127–141.
- Kant, I. (1968 [1785]) *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, Frankfurt/Main: Suhrkamp.

- Kapeller, J., Schütz, B. und Tamesberger, D. (2013) »Über die regulatorischen Spielräume zur Etablierung nachhaltigen Konsums«, *Wirtschaft und Gesellschaft* 39(2): 207–231.
- Kapp, W. K. (1963) *Social Costs of Business Enterprise*, Bombay: Asia Publishing House.
- Keynes, J. M. (1972 [1926]) »The End of Laissez-Faire«, in *Essays in Persuasion. Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. IX. London: Macmillan.
- Keynes, J. M. (1997 [1936]) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt: Brace & World.
- Keynes, J. M. (2010 [1930]) »Economic Possibilities for our Grandchildren«, in L. Pecchi and G. Piga (eds.), *Revisiting Keynes: Economic Possibilities for our Grandchildren*, Cambridge MA, London: MIT Press.
- Kimura, O. (2010) »Japanese Top Runner Approach for energy efficiency standards«, *SERC Discussion Paper* (SERC09035).
- Locke, R., Amengual, M. und Mangala, A. (2009) »Virtue out of Necessity? Compliance, Commitment, and the Improvement of Labor Conditions in Global Supply Chains«, *Politics & Society* 37(3): 319–351.
- Milberg, W. und Houston, E. (2005) »The High Road and the Low Road in International Competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian Trade Model beyond Technology«, *International Review of Applied Economics* 19(2): 137–62.
- Newholm, T. und Shaw, D. (2007) »Studying the ethical consumer : A review of research«, *Journal of Consumer Behaviour* 6(5): 253–270.
- Obert, M. (2011) »Die dunkle Seite der digitalen Welt«, Online: <http://www.zeit.de/2011/02/Kongo-Rohstoffe> [18. Februar, 2014].
- Pires, R. R. C. (2013) »The Organizational Basis of Rewarding Regulation: Contingency, Flexibility, and Accountability in the Brazilian Labor Inspectorate«, *Politics & Society* 41(4): 621–646.
- Polanyi, K. (1978 [1944]) *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, Wien: Europa Verlag.
- Porter, M. E. und van der Linde, C. (1995) »Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship«, *The Journal of Economic Perspectives* 9(4): 97–118.
- Rodrigues, J. (2004) »Endogenous preferences and embeddedness: a reappraisal of Karl Polanyi«, *Journal of Economic Issues* 38(1): 189–200.
- Rothschild, K. W. (1992) *Ethik und Wirtschaftstheorie*, Tübingen: J. C. B. Mohr Paul Siebeck.
- Rüstow, A., Maier-Rigaud, F. P. und Maier-Rigaud, Gerhard (2001) *Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus. Das neoliberale Projekt*, Marburg: Metropolis-Verlag.
- Schwieren, C. und Weichselbaumer, D. (2010) »Does competition enhance performance or cheating? A laboratory experiment«, *Journal of Economic Psychology* 31(3): 241–253.
- Sharp, A., Høj, S. und Wheeler, M. (2010) »Proscription and its impact on anti-consumption behaviour and attitudes: the case of plastic bags«, *Journal of Consumer Behaviour* 9(6): 470–484.
- Shleifer, A. (2004) »Does Competition Destroy Ethical Behavior?« *American Economic Review*, 94(2), 414–418.
- Smith, A. (2000 [1759]) *The Theory of Moral Sentiments*, New York: Prometheus.
- Spargaaren, G. und van Vliet, B. (2000) »Lifestyles, consumption and the environment: The ecological modernization of domestic consumption«, *Environmental Politics* 9(1): 50–76.
- Stiglitz, J. (2000) »Democratic Development as the Fruits of Labor«, Keynote address, IRRA 2000.
- Streeck, W. (2011) »Taking capitalism seriously: Towards an institutionalist approach to contemporary political economy«, *Socio-Economic Review* 9 (1): 137–167.
- Ulrich, P. (2009) »Towards a civilized market economy: economic citizenship rights and responsibilities in service of a humane society«, in H. Spitzack, M. Pirson, W. Amann,

- S. Khan und E. von Kimakowitz (eds.), *Humanism in Business*, Cambridge: Cambridge University Press, 143–155.
- United Nations (UN) (1987) »Report of the World Commission on Environment and Development: Our common future«, Online: http://www.nachhaltigkeit.info/artikel/brundtland_report_1987_728.htm [4. April, 2010].
- United Nations (UN) (2012) »Safety conditions at South African Mines have room for improvement, says UN expert«, Online: <http://www.un.org/apps/news/story.asp/www.unodc.org/html/story.asp?NewsID=42736&Cr=South+Africa&Cr1> [18. Februar 2014].
- United Nations (UN) (2014) »The Universal Declaration of Human Rights«, Online: <http://www.un.org/en/documents/udhr/index.shtml> [18. Februar 2014].
- Weber, M. (1988 [1917]) »Der Sinn der ›Wertfreiheit‹ der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften«, in *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: Mohr, 489–540.
- Weber, M. (2001 [1930]) *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, trans. Talcott Parsons, New York: Routledge.
- Welsch, H. und Kühling J. (2009) »Determinants of pro-environmental consumption: The role of reference groups and routine behaviour«, *Ecological Economics* 69: 166–176.