



Amosinternational

Gesellschaft gerecht gestalten



Internationale Zeitschrift für christliche Sozialethik

Freihandel

Christoph Krauß, Arnd Küppers
Verschiedene Rechts- und Wirtschaftssysteme verbinden

Gabriel Felbermayr
Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?

Michael Schramm
Freihandel aus der Sicht einer Business Metaphysics

Brigitta Herrmann
Deregulierung des Handels und Verbraucherschutz

Jürgen Maier
Fairer Welthandel durch Freihandelsabkommen?

Markus Demele
Gute Arbeit im globalen Handel

Andreas Fisahn
Investorenschutz durch private Schiedsgerichte?

Gerhard Kruijff
Freihandel und die Option für die Armen

Sozialinstitut Kommende Dortmund
4/2014



Im November 2014 jähren sich die Wende von 1989 und der damit einhergehende Zusammenbruch der kommunistischen Systeme in Mittel-, Ost- und Südosteuropa zum 25. Mal. In den Jahren, in denen der Kommunismus die politischen Systeme im Osten Europas bestimmte, haben unzählige Menschen unter den Repressionen dieses Systems gelitten. Viele dieser Menschen wurden dabei aufgrund ihres Glaubens benachteiligt. Dieser Band will einigen dieser Glaubenszeugen ein Gesicht geben. Dabei stehen im Vordergrund persönliche Berichte und Interviews der Glaubenszeugen über das Erlebte, Akten aus Gerichtsverhandlungen und Urteile sowie Vermerke in Geheimdienst dokumenten. Die Auswahl berücksichtigt Christen verschiedener nationaler Herkunft und konfessioneller Zugehörigkeit; neben Bischöfen und Priestern werden auch Ordensleute und Laien vorgestellt.

Zeugen für Gott

Glauben in kommunistischer Zeit. Band 1

Herausgegeben von Thomas Bremer und Burkhard Haneke.

2014, 272 Seiten, geb. 19,95 €. ISBN 978-3-402-13070-4



Impressum

8. Jahrgang **2014** **Heft 4**

Herausgeber

Prälat Dr. theol. Peter Klasvogt, Dortmund

Sozialinstitut Kommende

Prof. Dr. Markus Vogt, München

Prof. Dr. Joachim Wiemeyer, Bochum

Arbeitsgemeinschaft der deutschsprachigen Sozialethiker

Prof. Dr. Peter Schallenberg, Mönchengladbach

Katholische Sozialwissenschaftliche Zentralstelle

Stefan Lunte, F-Bresson/B-Brüssel

Redaktion

Dr. phil. Dr. theol. Richard Geisen (Kommende, Dortmund)

Dipl.-Theol. Detlef Herbers (Kommende, Dortmund)

Dr. phil. Wolfgang Kurek (KSZ, Mönchengladbach)

Konzept Schwerpunktthema

DDr. Richard Geisen

Prof. Dr. Markus Vogt

Redaktionsanschrift

Sozialinstitut Kommende, Redaktion Amosinternational,

Brackeler Hellweg 144, D-44291 Dortmund

Mail redaktion@amosinternational.de

Internet amosinternational.de

Erscheinungsweise

Die Zeitschrift erscheint vierteljährlich

(Februar, Mai, August, November)

ISSN 1867-6421

Verlag und Anzeigenverwaltung

Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG

D-48135 Münster

Tel. (0251) 69 01 31

Anzeigen: Petra Landsknecht, Tel. (0251) 69 01 33

Anzeigenschluss: am 20. vor dem jeweiligen Erscheinungsmonat

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Münster

Bezugsbedingungen

Preis im Abonnement jährlich: 49,80 €/sFr 85,-

Vorzugspreis für Studenten, Assistenten, Referendare:

39,80 €/sFr 69,20

Einzelheft: 12,80 €/sFr 23,30; jeweils zzgl. Versandkosten

Alle Preise enthalten die gesetzliche Mehrwertsteuer.

Abonnements gelten, sofern nicht befristet, jeweils bis auf Widerruf.

Kündigungen sind mit Ablauf des Jahres möglich, sie müssen bis

zum 15. November des laufenden Jahres eingehen.

Bestellungen und geschäftliche Korrespondenz

Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG

D-48135 Münster

Tel. (0251) 69 01 36

Druck

Druckhaus Aschendorff, Münster

Printed in Germany

Umschlaggestaltung

freistil – Büro für Visuelle Kommunikation, Werl



Editorial	<i>Peter Schallenberg (Mönchengladbach)</i> Die Kontroverse um den Freihandel Zu diesem Heft	2
Schwerpunktthema	<i>Christoph Krauß, Arnd Küppers (Mönchengladbach)</i> Eine schwankende Brücke zwischen verschiedenen Rechts- und Wirtschaftssystemen Grundsätzliche Überlegungen zu transatlantischen Handelsabkommen	3
	<i>Gabriel Felbermayr (München)</i> Wem nutzt das transatlantische Freihandelsabkommen? Die prognostizierten Auswirkungen auf Wachstum und Arbeitsmarkt	8
	<i>Michael Schramm (Hohenheim)</i> Das Abstrakte und das Konkrete TTIP aus der Sicht einer Business Metaphysics	12
	<i>Brigitta Herrmann (Köln)</i> Deregulierung des Handels und Verbraucherschutz Was schafft, was gefährdet echte Wohlstandsgewinne?	19
	<i>Jürgen Maier (Berlin)</i> Fairer Welthandel durch Freihandelsabkommen? Zur entwicklungspolitischen Bedeutung von TTIP und CETA	24
	<i>Markus Demele (Köln)</i> Gute Arbeit im globalen Handel Perspektiven einer Global Governance des Freihandels	31
	<i>Andreas Fisahn (Bielefeld)</i> Freihandel und Investorenschutz Schiedsgerichte zur Durchsetzung eines neuen Freihandelsrechts?	37
	<i>Gerhard Kruip (Mainz)</i> Ist die Forderung nach Freihandel kompatibel mit der Option für die Armen? Eine befreiungstheologische Perspektive	42
	<i>Andreas Kuhnlein (Unterwössen/Chiemgau)</i> Schein und Sein – Thronende 2-teilig, Eiche, 2011	28
	Buchbesprechungen	Zivilökonomie Verletzung der Menschenwürde durch extreme Armut
Bericht	<i>Michael Hartlieb (Bensberg)</i> Gender – Autonomie – Identität Bericht zur Jahrestagung Forum Sozialethik 2014	52
Der Überblick	Summaries	53
	Résumés	55
	Bisherige Schwerpunktthemen und Vorschau	56
Impressum		U2



Peter Schallenberg

Aus Anlass der Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika über eine *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) erlebt der öffentliche Diskurs über Nutzen und Grenzen des Freihandels eine Renaissance. Auch das Ab-

kommen der EU mit Kanada (CETA, *Comprehensive Economic and Trade Agreement*) befeuert die Debatte. Dabei überwiegt in der Öffentlichkeit die kritische Sicht. Zum einen gibt es die Befürchtung eines „Wettbewerbs nach unten“ bezüglich der Sozial- und Umweltstandards. Zum anderen geben Kritiker zu bedenken, die Gesetzgebungskompetenz der Staaten werde durch die Einführung eines internationalen Schiedsgerichts eingeschränkt. Andererseits wird Freihandel von der Wirtschaftswissenschaft grundsätzlich als *der Weg* zu Wohlstand verstanden. Möglichst unbegrenzter Handel soll die Märkte vergrößern, so mehr Arbeitsplätze schaffen und damit den allgemeinen Wohlstand in den Ländern, die ein Handelsabkommen schließen, steigern. Neben diesen Diskussionspunkten aus der Binnensicht muss auch die Perspektive derjenigen Menschen und Staaten wahrgenommen werden, die nicht am Freihandelsabkommen beteiligt sind. Denn es droht die Gefahr, dass diese weiter an den Rand gedrängt werden, wenn sich so potente Wirtschaftsräume wie Nordamerika und die Europäische Union zusammenschließen. Sowohl die Innensicht als auch die Auswirkungen für die Weltwirtschaft sind sozioethisch und politisch zu bewerten.

Zunächst greifen Christoph Krauß und Arnd Küppers die verschiedenen Traditionen des Wirtschaftsliberalis-

Die Kontroverse um den Freihandel

mus auf und problematisieren die Kooperationsmöglichkeiten verschiedener Wirtschafts- und Rechtssysteme. Sie diagnostizieren einen fehlenden gesellschaftlichen Grundkonsens als wesentliche Disputursache und betonen, dass es in den geplanten Handelsabkommen keine Einigung auf dem niedrigsten Niveau staatlicher Regulierung geben darf.

Im zweiten Beitrag untersucht Gabriel Felbermayr die Beweggründe für ein transatlantisches Freihandelsabkommen und führt u. a. den sinkenden Anteil des transatlantischen Raums am Welthandel an. Dieser soll durch TTIP wieder gesteigert werden. Der bilaterale Weg zwischen USA und EU scheint aus seiner Sicht notwendig, da die WTO keine allgemeine Einigung über die Senkung von Handelsbarrieren erreicht. Allerdings müssten die Auswirkungen auf Drittstaaten bei der Formulierung der TTIP-Regelungen berücksichtigt werden.

Im Anschluss konstatiert Michael Schramm bezüglich der Kontroverse um TTIP, dass dieser einer Verwechslung der Ebenen zwischen Konkretem und Abstraktem zugrunde liege. So werde aus Kritik an bedenklichen konkreten Einzelpunkten eine Kritik am abstrakten System des Marktes, während andererseits nur das Funktionieren des ökonomischen Marktmodells betont werde, ohne die kritischen Punkte konkret zu betrachten.

Brigitta Hermann macht deutlich, dass gerade im Bereich der Nahrungsmittelindustrie sehr unterschiedliche Standards zwischen USA und EU gelten. In der Debatte müsse beachtet

werden, dass die USA das Recht auf Nahrung als ein Menschenrecht nicht anerkenne, was sich negativ auf die Qualität der Lebensmittel bzw. deren Erzeugung auswirke.

Jürgen Maier beschäftigt sich mit den negativen Auswirkungen von TTIP auf Entwicklungsländer, die eher weiter an den Rand des Welthandels gedrängt werden. In der Diskussion um TTIP sieht er eine Chance, die Außenhandelspolitik der EU generell auf den Prüfstand zu stellen.

Markus Demele thematisiert den Einfluss des Freihandels auf die Arbeitsbedingungen weltweit und betont, dass Mindestnormen trotz unterschiedlicher Arbeitsstandards weltweit erfüllt sein müssen, um menschenwürdige Arbeit zu ermöglichen. Diese sog. Sozialklauseln seien grundsätzlich in Freihandelsabkommen möglich. Sie könnten nationale Standards schützen; das sei eine Aufgabe der Handelsabkommen, die ernster genommen werden müsse.

In die Tradition der Handelsabkommen ordnet Andreas Fisahn TTIP und CETA und besonders deren geplante Schiedsgerichtsverfahren ein. Dabei stellt er heraus, dass das geplante Schiedsgerichtsverfahren über herkömmliche Prozesse vor dem internationalen Schiedsgericht ICSID hinausgeht.

Zum Abschluss der Debatte beleuchtet Gerhard Kruij den Freihandel aus befreiungstheologischer Perspektive. Am Beispiel des NAFTA-Abkommens zwischen Mexiko, Kanada und USA geht er der Frage nach, was sich für TTIP aus der Erfahrung mit früheren Freihandelsabkommen lernen lässt.



Eine schwankende Brücke zwischen verschiedenen Rechts- und Wirtschaftssystemen

Grundsätzliche Überlegungen zu transatlantischen Handelsabkommen

Freihandel ist eine Forderung aller modernen Wirtschaftswissenschaft. Der freie Markt ist ein Ideal sowohl des US-amerikanischen als auch des europäischen Wirtschaftssystems. Es gibt jedoch Divergenzen zwischen den USA und Europa bezüglich der Rahmenbedingungen und Reichweiten dieses Marktgeschehens. Diese Unterschiede lassen sich erklären, müssen bei den Verhandlungen zu TTIP und CETA jedoch beachtet werden. Einen „Wettbewerb nach unten“ bezüglich der Sozial- und Verbraucherschutzstandards darf es aus sozialemethischer Sicht nicht geben.

James Tobin, Wirtschaftsnobelpreisträger von 1981 und „Erfinder“ der Spekulationsteuer, wurde 2001 im *Spiegel*-Interview gefragt, ob er stolz sei, dass sich die globalisierungskritische Bewegung *Attac* am Anfang nach ihm und seiner Idee benannt hat. Seine Antwort darauf war eindeutig: „Ganz bestimmt nicht. Ich habe nicht das Geringste gemein mit diesen Anti-

Globalisierungs-Revolutionen. [...] Sehen Sie, ich bin Ökonom und wie die meisten Ökonomen ein Anhänger des Freihandels. Ich befürworte außerdem den Internationalen Währungsfonds, die Weltbank, die Welthandelsorganisation – all das, wogegen diese Bewegung anrennt. Die missbrauchen meinen Namen“ (Tobin 2001, 122).

Freihandel – das Credo des neuzeitlichen Wirtschaftsliberalismus

In der Tat wird man heute kaum einen Volkswirt ausfindig machen können, der sich grundsätzlich gegen den Freihandel aussprechen würde, weshalb es auch aus sozialemethischer Sicht nicht sachgemäß erscheint, Freihandel pauschal abzulehnen. Freihandel ist eine zentrale Idee des neuzeitlichen Wirtschaftsliberalismus und seiner ökonomischen Theorie. Schon Adam Smith (1723–1790) schreibt 1776 in seinem

Wealth of Nations: „So wie sich freier Binnenhandel zwischen den einzelnen Provinzen eines großen Reichs logisch wie erfahrungsgemäß nicht nur als das beste Linderungsmittel für eine Teuerung erweist, sondern auch als das wirksamste Mittel zur Verhütung einer Hungersnot, wäre es auch mit freiem Ausfuhr- und Einfuhrhandel zwischen den einzelnen Staaten“ (Smith 1999, 540). Entfaltet wurde die Freihandels-



Christoph Krauß



Arnd Küppers

lehre maßgeblich durch David Ricardo (1772–1823). Dessen Theorie der komparativen Kostenvorteile geht davon aus, dass der Handel zwischen unterschiedlichen Ländern zu einer internationalen Arbeitsteilung und damit zum Vorteil für alle Beteiligten führt. Das heißt, dass jedes Land sich auf diejenigen Produkte konzentrieren soll, die es im Wettbewerb der Volkswirtschaften relativ am besten, d.h. mit dem geringsten Aufwand an Produktionsfaktoren, herstellen kann (siehe dazu Ricardo 2006). Ein Ausgleich der Länder und allgemeiner Wohlstand werden dann durch den Freihandel zwischen diesen spezialisierten Produzenten erreicht.

Die Entwicklung im 19. Jahrhundert, die tatsächliche Entstehung ei-

ner internationalen Arbeitsteilung, die Freisetzung ungeahnter Produktivkräfte und die Erwirtschaftung eines bis dahin nicht erträumten Wohlstands, gaben den liberalen Ökonomen recht und verliehen ihren Ideen weiteren Auftrieb. Wettbewerb und Freihandel (letztlich nichts anderes als die internationale Form der Wettbewerbsidee) gehören seitdem zum Kernbestand der liberalen ökonomischen Theorie gleich welcher Schule. Das gilt auch für die Begründer der bundesrepublikanischen

Der Weg zu einem ordnungspolitischen Leitbild der Marktwirtschaft

Ist die Diskussion über den Freihandel im Allgemeinen und die transatlantischen Freihandelsabkommen TTIP und CETA im Besonderen damit zu Ende? Haben die Kritiker einfach keine Ahnung von Ökonomie und bedürfen schlicht der Aufklärung? Das wäre ein etwas voreiliges Urteil. Auch in der ökonomischen Diskussion steckt der Teufel im Detail. Erst mit der Zeit, lange nach dem Tod von Smith und Ricardo, wurden neben den unbestreitbaren Vorteilen auch die Nachteile eines ungezügelter Wirtschaftliberalismus offenkundig, zum Beispiel die Tatsache, dass freie Märkte zur Vermachtung tendieren. Ein sich selbst überlassener Wettbewerb führt nahezu unweigerlich zur fortschreitenden Aggregation von Macht, beispielsweise zur Bildung von Kartellen; und die Kartelle nutzen ihre Macht, um sich jenseits des marktlichen Wettbewerbs kompetitive Vorteile zu verschaffen, was am Ende zur Beseitigung des Wettbewerbs selbst führt. Wettbewerb ist allerdings notwendig, um angemessene Preise zu erzielen und die Verbraucher vor überpreuerten Produkten zu schützen. Nur durch Wettbewerb kann die Allokation optimiert werden.

Die Erkenntnis, dass freie Märkte auch Nachteile generieren, verbreitete sich zunehmend, vor allem in der ers-

Sozialen Marktwirtschaft wie Walter Eucken oder Wilhelm Röpke, die heute oft als Zeugen gegen den global entfesselten Kapitalismus aufgerufen werden. Für Eucken gehören offene Märkte zu einem der konstituierenden Prinzipien einer freiheitlichen Wettbewerbsordnung (vgl. Eucken 2004, 264 ff.), und Röpke plädiert für eine offene Weltwirtschaft als Alternative zu der unrealistischen Utopie des Weltstaates (vgl. Röpke 1979).

ten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Auch die führenden liberalen Ökonomen gelangten zu der Überzeugung, dass sich der Wirtschaftsliberalismus von seinen klassischen Ahnherren emanzipieren muss. Sie trafen sich 1938 in Paris auf dem legendären Walter-Lippmann-Kolloquium und diskutierten über eine Neubegründung des Liberalismus. Auf diesem Treffen wurde übrigens auch der heutzutage kontaminierte Begriff des „Neoliberalismus“ geprägt. Alexander Rüstow, Vater dieses Neologismus, war der festen Überzeugung, dass die „soziale und wirtschaftliche Katastrophe“ (Rüstow 2001, 27), die der klassische wirtschaftliche Liberalismus erzeugte, an seiner Absolutsetzung des „Laissez faire, laissez passer“ gelegen habe sowie an der Übertragung dieses Prinzips über den eigentlichen Geltungsbereich, den Marktbereich der vollständigen Konkurrenz, hinaus.

Die heute bestehenden signifikanten Unterschiede zwischen dem angelsächsischen Verständnis von Wirtschaftsliberalismus und dem kontinentaleuropäischen, die auch Gegenstand des vorliegenden Aufsatzes sind, haben damals übrigens noch nicht in dem Maße bestanden wie heute. Auch die Ordoliberalen, die deutschen Begründer der Sozialen Marktwirtschaft, ha-

ben von den Amerikanern gelernt. Die USA waren beispielsweise Vorreiter in der Anti-Kartellgesetzgebung. Bereits 1890 beschloss der Kongress den *Sherman Antitrust Act*, durch den der zunehmenden Kartellierung und Vermachtung der US-amerikanischen Wirtschaft entgegengewirkt werden sollte. Die gemeinsame Idee dieser ursprünglichen „Neoliberalen“ war, dass eben nicht Mechanismen der Macht über den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg des Einzelnen entscheiden sollen, sondern einzig und allein ein freier und fairer Wettbewerb. Walter Eucken spricht in diesem Zusammenhang von „Leistungswettbewerb“. Und dieser Leistungswettbewerb sollte durch das sichergestellt werden, was er „Ordnungspolitik“ nennt (vgl. Eucken 2004, 241 ff.). Es soll der Idee

Ein fairer Leistungswettbewerb braucht klare Spielregeln

nach dabei ähnlich zugehen wie im Sport: Der Staat stellt die Regeln auf, die einen freien und fairen Wettbewerb sicherstellen, und überwacht wie ein Schiedsrichter die Einhaltung der Regeln. Regelverstöße sanktioniert er, aber in den regelkonformen Wettbewerb greift er nicht ein.

Heutzutage haben die Meinungsverschiedenheiten zwischen angelsächsischem und kontinentaleuropäischem Wirtschaftsverständnis wieder zugenommen. Dadurch ist die kontroverse Diskussion über TTIP geprägt. Es ist dabei bezeichnend, dass eine solche Diskussion kaum in den USA geführt wird, dafür umso heftiger aber in Europa, besonders in Deutschland. Es besteht unverkennbar die Sorge, dass der angloamerikanische Kapitalismus die europäische bzw. deutsche Soziale Marktwirtschaft verdrängt, zumindest soziale und ökologische Standards aufgeweicht werden.



Amerikanischer Wirtschaftsliberalismus und europäische Idee einer sozialen Marktwirtschaft

Der amerikanische Wirtschaftsliberalismus, so die verbreitete Wahrnehmung, hat sich in den letzten Jahrzehnten wieder stark in die seinerzeit von Rüstow kritisierte Form des Kapitalismus zurückentwickelt. Die Ordnungsfunktion des Staates ist immer weiter zurückgedrängt worden, und zugleich ist das Marktprinzip über die Wirtschaft hinaus zur prägenden Kraft für die Gestaltung der Gesamtgesellschaft geworden (siehe dazu Becker). Der „homo oeconomicus“ ist hier nicht mehr ein bloßes theoretisches Konstrukt für ökonomische Modellrechnungen, sondern wird zum maßgeblichen Menschenbild stilisiert, das den Menschen als rational handelnd und nutzenmaximierend begreift (Kirchgässner, 2008, 13–27 und Becker). Der heute real existierende amerikanische Wirtschaftsliberalismus lehnt jede soziale Verantwortung des Marktes ab und überlässt die Unterstützung für Marktpassiv und „Verlierer“ des Marktgeschehens vorzugsweise caritativen Einrichtungen und in engen Grenzen dem Staat, der diese jedoch nicht durch höhere Steuern finanzieren sollte (siehe hierzu Friedman, 1971, 116 f., der das für den Bildungsbereich exemplarisch ausführte). Leitend ist die Vorstellung eines absolut freien Marktgeschehens, möglichst ohne staatlichen Einfluss und korrigierende Eingriffe.

In der globalen Debatte wurde der „Washington Consensus“ prägend, der, 1990 explizit formuliert (Williamson 1990), die globale Wirtschaftspolitik der 1980er und 1990er Jahre bestimmte. Dieser Konsens, der sich etwas verkürzt auf die Formel bringen lässt „liberalize as much as you can, privatize as fast as you can, and be tough in monetary and fiscal matters“ (Kolodko, 1998, 2), prägt die wirtschaftspolitische Diskussion in den USA bis heute. Darüber hinaus war er mindestens bis zur Jahrtausendwende maß-

geblich für die Politik von IWF und Weltbank. Mit ihm verband sich die inzwischen falsifizierte Hoffnung, dass der durch den freien Markt generierte Wohlstand zu den Armen „durchtropfen“ (trickle-down-Effekt). Der Staat soll sich demnach darauf beschränken, der Wirtschaft Freiräume zu schaffen, etwa, indem er das Eigentumsrecht sichert. Das Privateigentum werde dann effizient zum allgemeinen Nutzen gebraucht, so die Annahme dieser öko-

Die Aufgabenverteilung zwischen Staat und privater Initiative bedarf der grundsätzlichen gesellschaftlichen Entscheidung

nomischen Richtung. Neben der Eigentumssicherung ist für Milton Friedman allein noch die Regulierung der Geldmenge eine Aufgabe, die dem Staat zufalle, um effizienten Wettbewerb sicherzustellen (Friedman 1971, 63)

Die Verteilung der Aufgaben zwischen dem Staat und der privaten Initiative ist eine Entscheidung auf der Ebene des gesellschaftlichen Grundkonsenses (Kirchgässner, 2008, 251). Dieser Grundkonsens prägt alle weiteren wirtschaftspolitischen Entscheidungen, auch die über die Rahmenbedingungen des Freihandels. Schon

Kein transatlantischer Grundkonsens in Fragen des Wirtschafts- und Rechtssystems

Wenn aber Partner wie die USA und Europa mit signifikant unterschiedlichen „Wirtschaftsphilosophien“ ein Freihandelsabkommen verhandeln, ist eben kein gemeinsamer gesellschaftlicher Grundkonsens gegeben, und die damit zusammenhängenden grundsätzlichen Fragen werden selbst Gegenstand der Auseinandersetzung. Hier

auf dieser Ebene liegen aber beträchtliche Unterschiede zwischen den USA und Europa. Während in den USA die skizzierte Vorstellung von der bloßen Nachwächterrolle des Staates prägend wurde, entwickelte sich in Europa die Vorstellung einer Sozialen (und heutzutage auch ökologisch nachhaltigen) Marktwirtschaft. Diese Idee einer Sozialen Marktwirtschaft hat übrigens auch explizit christlich-soziale Wurzeln. Neben den Ordoliberalen, die vom bürgerlichen Protestantismus geprägt waren, hat die katholische Soziallehre eine entscheidende Rolle gespielt. Denn die christliche Sozialbewegung und insbesondere die katholische Soziallehre haben sich am Ende des 19. Jahrhunderts zum Teil auch aus einer Abwehrbewegung gegenüber dem klassischen „Manchesterliberalismus“ heraus entwickelt. Aus christlich-sozialer Sicht nahm dieser frühe Wirtschaftsliberalismus große sozialen Verwerfungen und die Proletarisierung weiter Bevölkerungsteile zumindest billigend in Kauf (siehe hierzu Marx 2006). Dieser Desintegration und Exklusion wollten die Begründer der Idee einer Sozialen Marktwirtschaft entgegenwirken. Aber auch aus der liberalen Tradition heraus wurde beklagt, dass sich die Hoffnungen des Liberalismus, neben einem Wirtschaftsaufschwung „eine allgemeine Harmonie der Interessen und Gesinnungen“ (Rüstow 2001, 25) zu erreichen, in der Vergangenheit nicht erfüllten.

setzt die Kritik in der aktuellen Debatte um TTIP und CETA an. Die Kritiker erheben den Vorwurf, die beabsichtigten Freihandelsabkommen setzten die Freiheit (des Marktes) absolut und verzichteten auf dessen Einhegung durch eine Rahmenordnung. Dabei verweisen sie beispielsweise auf die Gefahr, dass Arbeitnehmer- und Gewerkschaftsrech-



te außer Kraft gesetzt werden könnten¹. Unter diesen Bedingungen – so ihre Befürchtung – könne sich die europäische Form der Sozialen Marktwirtschaft am Ende nicht behaupten. Ihre Sorge ist somit ein „Wettbewerb nach unten“, der europäische Sozial- und Umweltstandards gefährde (eine Stimme unter vielen: Umweltinstitut München e. V.).

Besonders in der Kritik stehen die in den Abkommen vorgesehenen Investitionsschutzregeln. Inverstoren sollen die Möglichkeit erhalten, vor einer neu zu schaffenden Schiedsgerichtsbarkeit gegen staatliche Eingriffe und Regulierungen vorzugehen. Das wird massiv kritisiert als Aushebelung der Demokratie und des Rechtsstaates (Zielcke, 2014). Diese Kritik kann keineswegs mit dem bloßen Hinweis entkräftet werden, dass Investitionsschutzvereinbarungen in Freihandelsabkommen und auch anderen Zusammenhängen durchaus üblich sind. Richtig ist: Investoren

brauchen Schutz bei staatlichen Willkürakten, wie sie beispielsweise Russland mit der Zerschlagung des Yukos-Konzerns begangen hat. Das zuständige Schiedsgericht in Den Haag hat den ehemaligen Aktionären des Konzerns dafür 52 Milliarden Dollar Schadensersatz zugesprochen. Geht es aber nicht um solche staatliche Willkür, sondern darum, keine der Vertragspartner an nationales Recht der anderen Seite zu binden, können Anfragen mit guten Gründen vorgebracht werden. Ein Beispiel in diesem Zusammenhang ist die Klage des schwedischen Energiekonzerns Vattenfall vor dem Schiedsgericht der Weltbankgruppe ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes) in Washington unter Berufung auf Investorenschutz nach dem Atomausstieg. Hier wird allerdings auch die Tat-

sache deutlich, dass politische Entscheidungen nicht zum Nulltarif zu haben sind. Wenn politische Richtungswechsel vollzogen werden, die für Investoren enteignungsgleiche Wirkungen haben, muss der Staat diese entschädigen.

Fazit: Die Solidarität aller Menschen im Blick

Das Thema der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit impliziert komplexe juristische und politische Fragen (siehe dazu den Beitrag von Andreas Fisahn in diesem Heft). Die starke Kritik daran unterstreicht aber die Bedeutung der Inkongruenz der Wirtschafts- und Rechtssysteme diesseits und jenseits des Atlantiks. Das europäische Modell setzt dabei nicht auf unbegrenzte

¹ Verdi: TTIP und CETA gefährden Sozialstandards, Arbeitnehmer- und Gewerkschaftsrechte. Online verfügbar unter: <https://www.verdi.de/themen/nachrichten/++co++f09b38e0-48a4-11e4-b913-52540059119e> (23.10.2014).

LITERATUR

- Becker, Gary S. (1993): Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.
- Eucken, Walter (2007): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, hrsg. v. Edith Eucken u. K. Paul Hensel, Tübingen.
- Friedman, Milton (1971): Kapitalismus und Freiheit, Stuttgart.
- Kirchgässner, Gebhard (2008): Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Handelns und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen, (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 74).
- Kolodko, Grzegorz W. (1998): Economic Neoliberalism became almost irrelevant. In: Transition 9 (1998) 3, S. 1–6.
- Marx, Reinhard (2006): Wirtschaftsliberalismus und Katholische Soziallehre. Freiburg im Breisgau (Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik 06/3).
- Ricardo, David (2006): Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung. München (Bibliothek der Wirtschaftsklassiker 3).
- Röpke, Wilhelm (1979) Internationale Ordnung – heute (Ausgewählte Werke, hrsg. v. Friedrich A. von Hayek u. a.), Bern/ Stuttgart 1979.
- Rüstow, Alexander (2001): Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus. In: Ders.: Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus, 3. überarbeitete Auflage mit Übersetzungen, hrsg. Von Frank P. Maier Rigaud und Gerhard Maier Rigaud, Marburg, S. 19–200.
- Smith, Adam (1999): Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker, übers. v. Monika Streissler, hrsg. u. eingel. v. Erich W. Streissler, 2 Bde., Düsseldorf (Zuerst engl.: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London 1776).
- Tobin, James (2001): „Die missbrauchen meinen Namen“, Interview in Der Spiegel Heft 36/2001, 122–125.
- Umweltinstitut München e. V.: Die transatlantischen Freihandelsabkommen CETA und TTIP. Online verfügbar unter: <http://www.umweltinstitut.org/themen/verbraucherschutz-ttip/freihandelsabkommen.html?gclid=COCJprTuw>, <http://www.umweltinstitut.org/themen/verbraucherschutz-ttip/freihandelsabkommen.html?gclid=COCJprTuwsECFc7HtAodU14AZgsECFc7HtAodU14AZg> (23.10.2014).
- Williamson, John (1990): The Progress of Policy Reform in Latin America. Washington.
- Zielcke, Andreas (2014): Transatlantisches Freihandelsabkommen TTIP: Sieg über das Gesetz. In Süddeutschen Zeitung vom 03. Mai 2014. Online verfügbar unter: <http://www.sueddeutsche.de/politik/transatlantisches-freihandelsabkommen-ttip-sieg-uber-das-gesetz-1.1948221> (23.10.2014).

Marktfreiheit, sondern – auch im Rückgriff auf christlich-soziale Traditionen – auf die Freiheit des Menschen als Person. Diese Forderung ist zwar auch mit der Marktwirtschaft als solcher verbunden, doch postuliert das europäische Modell stets eine Ordnungspolitik und Sozialpolitik, die diese Freiheit dort, wo sie labil ist, erst ermöglicht. Freiheit müssen in einer



Bei Verbraucherschutz sowie ökologischen und sozialen Standards darf es keinen Wettbewerb nach unten geben

Sozialen Marktwirtschaft auch Menschen besitzen, die nicht, noch nicht oder nicht mehr am Marktgeschehen teilnehmen können. „Das Freiheitspathos der Moderne, das auch Grundlage des Wirtschaftsliberalismus ist, muß sich in der konkreten Situation bewähren, muß Freiheit für alle ermöglichen wollen, also die Solidarität aller Menschen im Blick behalten“, so pointiert formuliert es Reinhard Kardinal Marx (Marx, 2006, 2). Dieser europäische Grundkonsens einer Sozialen Marktwirtschaft darf durch die transatlantischen Freihandelsabkommen nicht in Frage gestellt werden. Einen Wettbewerb nach unten bezüglich ökologischer, sozialer oder Verbraucherschutzstandards darf es nicht geben. Das muss die notwendige Bedingung der Europäer in den Verhandlungen sein.

KURZBIOGRAPHIE

Christoph Krauß (*1975), Diplom-Theologe, Staatsexamen in Geschichte und Politikwissenschaft; seit 2013 wissenschaftlicher Referent an der der Katholischen Sozialwissenschaftlichen Zentralstelle in Mönchengladbach; aktuelle Veröffentlichungen: – Entwicklungsökonomik und Sozialethik. Eine Verhältnisbestimmung anhand der Begriffe Armut und Entwicklung. In: Küppers/Schallenberg (Hg.), Interdisziplinarität der Christlichen Sozialethik. Festschrift zum 50-jährigen Jubiläum der Katholischen Sozialwissenschaftlichen Zentralstelle in Mönchengladbach, Paderborn u.a. 2013, S. 139–152; – Ehe und Familie vor modernen Herausforderungen, in: Katholische Bildung 114 (2013), S. 433–440 (gemeinsam mit P. Schallenberg). Weiteres unter: www.ksz.de/28.html

Arnd Küppers (*1973), Dr. theol., seit 2010 wissenschaftlicher Referent und Stellvertretender Direktor der Katholischen Sozialwissenschaftlichen Zentralstelle in Mönchengladbach; aktuelle Veröffentlichungen: Marktverantwortung von Konsumenten, in: Aufderheide/Dabrowski (Hg.), Markt und Verantwortung. Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven Berlin 2014 (gemeinsam mit P. Schallenberg); Heinrich Hahn – Vorläufergestalt der katholischen Soziallehre, in: Heinrich Hahn, Die christliche Liebe in der katholischen Kirche, hgg. v. Bündgens/Küppers, Paderborn u. a. 2014; Für eine inklusive Gesellschaft. Anmerkungen zur Ökumenischen Sozialinitiative (Kirche und Gesellschaft, Heft 409), Köln 2014 (gemeinsam mit P. Schallenberg); Die kirchliche Soziallehre und der Wandel des Wohlfahrtsstaates, in: Dal Toso/Schallenberg (Hg.), Nächstenliebe oder Gerechtigkeit? Zum Verhältnis von Caritastheologie und Christlicher Sozialethik, Paderborn u. a. 2014. Weiteres unter: www.ksz.de/28.html.

Eine wichtige sozialetische Frage ist darüber hinaus, wie der durch Freihandelsabkommen geschaffene Handelsraum nach außen wirkt, d. h. welche Folgen er für diejenigen Länder hat, die nicht Vertragspartner sind. Ein freier Marktzugang in den USA und Europa könnte, vor allem für Agrarprodukte, könnte dazu beitragen, dass auch die Länder des globalen Südens für ihren Agrarexport profitieren. Al-

lerdings sollte globaler Freihandel dabei unter sozialen und ökologischen Rahmenbedingungen stattfinden; auch auf weltweiter Ebene scheint es aus sozialetischer Sicht nicht hinreichend, allein auf den freien Markt zu vertrauen. (Zu den globalen Folgen transatlantischer Abkommen siehe auch die Beiträge von Markus Demele, Ulrike Herrmann und Jürgen Maier in diesem Heft.)



Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?

Ökonomische Auswirkungen, Wohlfahrtseffekte und mögliche Verluste in Drittstaaten



Die Anteile von EU und USA am gesamten Bruttoweltprodukt haben sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich verringert. Das soll sich durch Wachstumsimpulse des geplanten TTIP ändern. Durch Senkung der Handelskosten und Verbesserung der Investitionsbedingungen werden auf beiden Seiten des Atlantiks beträchtliche Wohlfahrtsgewinne ermöglicht. Das legt die Erfahrung mit anderen Freihandelsabkommen nahe. Durch Umlenken bisheriger Handelsströme würden allerdings viele Drittstaaten Anteile verlieren. Die negativen Auswirkungen von TTIP auf Entwicklungs- und Schwellenländer können jedoch durch deren eigene Initiativen abgemildert werden, sofern sich EU und USA für die Produkte aus armen Ländern öffnen. Dies sollte bei den Detailregelungen des Vertragswerks berücksichtigt werden.



Gabriel Felbermayr

Seit Juli 2013 verhandeln die USA und die EU über ein ehrgeiziges Abkommen, das Marktzutrittsbarrieren absenken, neue Investitionsanreize schaffen, und die Regeln für den Welthandel des 21. Jahrhunderts definieren soll. Das Ziel dieser transatlantischen Handels- und Investitionspart-

nerschaft (TTIP) ist es, Wohlstand und Beschäftigung in der EU und den USA zu sichern. Dies soll dadurch gelingen, dass Handelskosten eingespart werden, der transatlantische Wettbewerb belebt und höhere regulatorische Sicherheit für Investitionen geschaffen wird.

Sackgasse erwiesen. Die Welthandelsorganisation (WTO), die mittlerweile auf fast 160 Mitglieder angewachsen ist, hat es seit ihrer Gründung im Jahre 1995 nicht geschafft, ihr Regelwerk an die geänderten technologischen und politischen Rahmenbedingungen des 21. Jahrhunderts anzupassen. Zu heterogen sind ihre Mitglieder, sowohl was die außenwirtschaftspolitische als auch was die demokratische Ausrichtung angeht.

Hintergrund: Wachstumsschwäche und Scheitern der WTO

Die EU und die USA haben schon in der Vergangenheit immer wieder über ein Freihandelsabkommen diskutiert; zur Aufnahme formaler Verhandlungen hat es bisher allerdings nicht gereicht. Warum gerade jetzt damit begonnen wird, hat zumindest drei wichtige Gründe.

- Nach einer Periode intensiver Nutzung fiskal- und geldpolitischer Maßnahmen zur Ankurbelung des Wachstums auf beiden Seiten des Atlantiks hat sich Ernüchterung über deren langfristige Wirksamkeit breitgemacht. Strukturreformen stehen deshalb nun verstärkt auf der Agenda.

- Die transatlantische Volkswirtschaft hat in den letzten Jahren massiv an weltwirtschaftlicher Bedeutung verloren: 2003 summierten sich die Anteile von EU und USA noch auf etwa 60% des Bruttoweltprodukts (in laufenden US Dollars). Dieser Anteil ist mittlerweile auf etwa 45% abgestürzt. Dieser dramatische Bedeutungsverlust soll durch die Initiative aufgehoben werden.
- Der Königsweg der Handelspolitik, im Rahmen multilateraler Verhandlungen die Handelskosten und Investitionsbedingungen mit allen Partnerländern gleichermaßen zu verbessern, hat sich zunehmend als

Handelskosten und Wohlstand

Die moderne Außenwirtschaftslehre hat ihren Ursprung in der Debatte um Einfuhrzölle auf Getreide in England im beginnenden 19. Jahrhundert. Damals hat der Ökonom David Ricardo gezeigt, dass durch die Aufgabe von Zöllen zwar die Landeigentümer Verluste erleiden, dass diese Verluste aber kleiner ausfallen als die Gewinne, die günstigere Lebensmittelpreise bei den Konsumenten entstehen lassen. Wenn sich die englische Volkswirtschaft auf



jene Sektoren und Güter spezialisiert, die sie besonders gut herstellen kann – damals vor allem Tuch – dann steigt die gesamtwirtschaftliche Produktivität. Damit ist ein zentraler Zielkonflikt beschrieben, der auch heute noch existiert: Die Beseitigung von Protektionismus erhöht das Gesamteinkommen einer Volkswirtschaft, schafft aber auch Gewinner und Verlierer.

Seit Ricardo hat sich die Volkswirtschaftslehre ohne Unterbrechung mit der Frage der Vorteilhaftigkeit internationalen Handels beschäftigt. Zunächst vor allem theoretisch, heute sehr stark auch empirisch. Handel ermöglicht neben den oben genannten Spezialisierungsgewinnen

- die bessere Ausnutzung von Größenvorteilen in der Produktion,
- die Verminderung von Marktmacht durch eine Erhöhung der Anzahl der Anbieter,
- eine größere Produktvielfalt.

Mit funktionierendem Wettbewerb auf Arbeits- und Produktmärkten werden diese Vorteile an Arbeitnehmer und Konsumenten weitergegeben. Handel kann die Effekte von unvollständigen Märkten oder von Marktmacht verstär-

Handelskosten über den Atlantik

Eine zentrale Frage ist also, ob im transatlantischen Verhältnis – nach insgesamt 8 Runden multilateraler Handelsliberalisierung im Rahmen von GATT und WTO – überhaupt noch wesentliche Handelsbarrieren vorliegen. Dies wird manchmal mit Verweis auf niedrige Zölle und hohe Handelsvolumina angezweifelt. Die Zölle liegen im Durchschnitt etwa bei 3%, der Handel von Gütern und Dienstleistungen zwischen EU und USA betrug im Jahr 2012 etwa 1.000 Milliarden US Dollar. Was dem Beobachter als riesenhafte Zahl erscheinen mag, ist allerdings im Vergleich zur Weltwertschöpfung von etwa 72.000 Milliarden US Dollar eine überraschend kleine Zahl: Obwohl

ken oder abschwächen. Es gibt zum Beispiel starke Evidenz dafür, dass der transatlantische Handel im 19. Jahrhundert zur Ausrottung des amerikanischen Bisons beigetragen hat (Taylor, 2011). Andererseits ist das Zulassen ausländischer Konkurrenz wohl das effizienteste Mittel, die Macht nationaler Monopole zu beschränken.

Die moderne empirische Forschung zeigt, dass das Absinken von Handelskosten die Wohlfahrt tatsächlich deutlich erhöht hat. Costinot und Rodriguez-Clare (2014) berechnen etwa, dass das durchschnittliche Prokopfeinkommen in Deutschland um etwa die Hälfte niedriger läge, wenn das Land seinen Zugang zu internationalen Märkten verlieren würde. Ökonometrische Studien bestätigen diese Simulationsergebnisse, jedenfalls im Durchschnitt großer Länderquerschnitte; siehe zum Beispiel Felbermayr und Gröschl (2013). Die Senkung der Handelskosten wird u. a. erreicht durch

- die Eliminierung von Zöllen oder
- die Beseitigung von administrativen Barrieren oder durch
- technologische Neuerungen im Transport- und Logistikwesen.

die EU und die USA gemeinsam etwa 45% der Weltwertschöpfung auf sich vereinen, beträgt der Handel nur etwa 1,4% dieser Bezugsgröße. Gäbe es keine Handelskosten, so sollte die EU Güter und Dienstleistungen aus den USA in jenem Verhältnis nachfragen, der dem Anteil der USA an der Weltgüterproduktion entspricht (etwa 22%). Umgekehrt sollte die USA in jenem Ausmaß Güter und Dienstleistungen an die EU liefern, das dem Anteil der EU an der Weltnachfrage (etwa 23%) entspricht. Mithin ergibt sich ein theoretischer Handel von circa 10,3% des Welt-BIP. Das theoretische Potential erscheint also nur zu etwa 13% ausgelastet. Es gibt viele Gründe hierfür, aber

eine wesentliche Erklärung liegt in der Höhe der noch vorliegenden Handelskosten. Zur Erklärung des „fehlenden Handels“ müssten diese zwischen 33 und 45% des Produktionswertes gehandelter Waren ausmachen (siehe Felbermayr et al. 2014).

Gelingt es also, die Handelskosten abzusenken, sollte die Zunahme des Handels Wohlfahrtsgewinne möglich machen. Dies scheint realistisch, weil die Erfahrung mit existierenden Handelsabkommen im Durchschnitt sehr

Die Steigerung des Handels durch Senkung der Handelskosten ermöglicht Wohlfahrtsgewinne

gut ist. Es gibt mittlerweile tausende Schätzungen der handelsschaffenden Effekte von bilateralen Freihandelsabkommen, von denen es mehr als 300 aktive gibt. Die ökonometrische Evidenz zeigt, dass die Handelskosteneffekte dieser Abkommen erheblich sind. In den neuesten Studien wird von einer Reduktion der Handelskosten von etwa 16% ausgegangen. Da die Zölle im Weltdurchschnitt bei etwa 4% liegen, sind drei Viertel der Kostenreduktion auf die Beseitigung nicht-tarifärer Barrieren zurückzuführen. Damit sind z. B. quantitative Einfuhr- oder Ausfuhrbeschränkungen, bürokratische Vorschriften, divergierende Regulierungspraktiken gemeint, welche die ausländischen Anbieter benachteiligen und deren Absenkung auch in dem vorgeschlagenen TTIP im Mittelpunkt steht. Durch ein Handelsabkommen könnten die Handelskosten also um etwa ein Drittel bis zu einer Hälfte abgesenkt werden.



Das Problem mit präferentieller Handelsliberalisierung

Neben der reichhaltigen empirischen Forschung zur Wirkung von Freihandelsabkommen gibt es eine ältere und ebenso umfassende theoretische Literatur. Diese ist auf Viner (1950) zurückzuführen, der die Entstehung der Europäischen Zollunion zum Anlass nahm, zu zeigen, dass der Abschluss regionaler Abkommen immer nur eine zweitbeste Politik darstellt. Die Welt, und unter Umständen auch die Partner in einem regionalen Abkommen, wären besser gestellt, würden die Zölle und Handelsbarrieren nicht nur innerhalb einer abgegrenzten Gruppe von Ländern, sondern weltweit abgesenkt. Das Problem besteht darin, dass präferentielle Handelsliberalisierung zu schädlicher Handelsumlenkung führt: Statt eine Ware aus einem eigentlich billigeren Drittland nachzufragen, lenkt der diskriminierende Abbau der Zölle die Nachfrage eines Landes zu einem Partnerland um, das höhere Produktionskosten hat. Gleichzeitig verliert das Land aber seine Zolleinnahmen und kann dadurch schlechter gestellt werden. In jedem Fall schlechter gestellt ist das Drittland.

Viner (1950) hat sich auf die präferentielle Eliminierung von Zöllen konzentriert. In TTIP geht es allerdings, wie bereits betont, vorrangig um den Abbau nicht-tarifärer Barrieren. Dies führt genauso zu Handelsumlenkung;

weil aber keine Zolleinnahmen im Spiel sind, kann es innerhalb des Abkommens zu keinen Verlusten kommen. Zölle verteilen vorrangig Einkommen um (von Konsumenten zum Staat); nicht-tarifäre Barrieren stellen hingegen echte Ressourcenverschwendung dar. Daher führt ihre Absenkung zu höheren Wohlfahrtsgewinnen als die Eliminierung von gleich hohen Zöllen und ein Verlust bei den Partnerländern ist nicht zu erwarten. Drittländer aber werden weiterhin durch Handelsumlenkungseffekte schlechter gestellt. Allerdings werden diese negativen Effekte



Drittländer werden durch die erwarteten Handelsumlenkungseffekte schlechter gestellt

te kompensiert durch einen Einkommenseffekt in den Partnerländern: Wenn diese reicher werden, fragen sie auch mehr Produkte aus Drittstaaten nach. Welcher Effekt überwiegt, ist eine empirische Frage.

Es gibt mittlerweile eine Reihe von Simulationsstudien, die sich mit teils sehr unterschiedlichen Methoden an die Quantifizierung der Handel- und Wohlfahrtseffekte eines TTIP wagen. An dieser Stelle soll der Ansatz von Felbermayr et al. (2014) in den Vordergrund gerückt werden, weil er auf

die Erfahrung mit bereits existierenden Abkommen abstellt, und somit keiner notwendigerweise arbiträren Einschätzung der konkreten Möglichkeiten im Verhältnis EU-USA bedarf. Alternative Ansätze, wie jener von Egger et al. (2014) kommen auf ähnliche qualitative Ergebnisse.

Handelseffekte eines TTIP

Ein transatlantisches Abkommen würde den Handel zwischen der EU und den USA im Durchschnitt um etwa 80% erhöhen. Gleichzeitig würde, aufgrund von Handelsumlenkungseffekten, der Handel der EU mit anderen Staaten im Durchschnitt sinken, teilweise deutlich. Auch der Handel innerhalb der EU würde fallen, in manchen bilateralen Verhältnissen um bis zu 30%. Dies hat damit zu tun, dass die EU ja selbst eine Zollunion ist, und dass die präferentiellen Vorteile zum Beispiel Frankreichs in Deutschland erodieren, indem genau ähnliche Vorteile auch amerikanischen Unternehmen gewährt werden. Französische Firmen finden den Wettbewerb in Deutschland dann härter und verlieren hier Marktanteile. Dies wird dadurch kompensiert, dass sie in den USA Marktanteile hinzugewinnen, und zwar auf Kosten von Unternehmen aus den USA und aus Drittstaaten. Dieser als „preference erosion“ bekannte Effekt führt

LITERATUR

Costinot/Rodriguez-Clare (2014), Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization, in: Helpman, Gopinath und Rogoff, Elsevier (Hrsg.) *The Handbook of International Economics*, 197–261.

Felbermayr/Gröschl (2013), Natural Disasters and the Effect of Trade on Income: A New Panel IV Approach, *European Economic Review* 58: 18–30.

Felbermayr/Heid/Larch/Yalcin (2014), Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World, paper prepared for the 60th Panel Meeting of *Economic Policy*, October 2014.

Egger/Francois/Manchin/Nelson (2014), Non-tariff Barriers, Integration, and the Trans-Atlantic Economy, paper prepared for the 60th Panel Meeting of *Economic Policy*, October 2014.

Taylor/Hung (2011): International Trade and the Virtual Extinction of the North American Bison, *American Economic Review* 101 (7): 1–36.

Viner, Jacob (1950), *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.

auch dazu, dass Kanada und Mexiko in den USA Marktanteile verlieren werden, weil sie ihre Vorteile aus dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen nun mit europäischen Ländern teilen müssen, gleichzeitig aber durch das TTIP keinen besseren Zugang zum Markt der EU bekommen.

Der verstärkte transatlantische Freihandel führt zu einem verringerten Handel innerhalb der EU

Wie stark die Handelsumlenkungseffekte für ein Drittland ausfallen, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Besonders wichtig sind die relative Rolle von EU und USA als Absatzmarkt und die Ähnlichkeit der Exportstrukturen von EU bzw. USA mit jenen des Drittlandes. Weil weder in den USA noch in der EU eine nennenswerte Textilindustrie besteht, sind Anbieter beispielsweise aus Bangladesch oder Vietnam nur schwach betroffen und könnten durch höheres Wachstum in den USA und der EU profitieren. Wenn aber die EU in der Zukunft verstärkt Hühnerfleisch oder Sojabohnen aus den USA bezieht, könnten Anbieter beispielsweise aus Brasilien verlieren.

Wohlfahrtseffekte eines TTIP

Für die Wohlfahrtswirkung des Abkommens ist entscheidend, ob der Handel eines Landes, gemessen an seinem Bruttoinlandsprodukt, steigt oder fällt. Hier gilt es drei Ländergruppen zu unterscheiden:

- Die 29 Mitgliedsstaaten (28 EU Mitglieder und die USA) des TTIP. Diese können einen Zuwachs ihres Offenheitsgrades erwarten, und damit einhergehend eine Steigerung des realen Prokopfeinkommens (der Kaufkraft einer Arbeitsstunde).
- Länder, die zwar nicht zu TTIP gehören, bei denen aber die Handelsumlenkungseffekte durch Einkommenseffekte in den USA oder der EU überkompensiert werden, so dass sie ebenfalls ihre Offenheit steigern und mithin profitieren.

Die Studie von Felbermayr et al. (2014) findet für alle EU Mitgliedsstaaten und für die USA positive Effekte, aber die Heterogenität ist relativ hoch. Im bevorzugten Szenario gewinnt Belgien 2,3% (verglichen mit dem Status Quo des Jahres 2012), während das Vereinigte Königreich einen Zuwachs des Prokopfeinkommens von 5,1% verzeichnen könnte. Dies hat damit zu tun, dass Belgien bereits eine extrem offene Volkswirtschaft ist – der Güterhandel macht dort beinahe 92% des BIP aus – aber vergleichsweise wenig Handel mit den USA treibt. Das Vereinigte Königreich hingegen ist mit 23% wesentlich weniger offen, und der Handel mit den USA ist relativ bedeutender. Ähnlich liegen die Dinge in den Ländern Skandinaviens, aber auch im Süden Europas, vor allem in Spanien. Deutschland würde gemäß der Modellsimulation einen Zugewinn von etwa 3,5% erwarten können, was leicht unter dem EU Durchschnitt von 3,9% liegt. Die statistische Analyse zeigt, dass EU Länder mit einem im Jahr 2012 relativ geringeren Prokopfeinkommen von einem TTIP im Durchschnitt etwas stärker profitieren könnten als die reicheren Mitglieder der EU. Das deshalb, weil die reicheren Länder eben bereits jetzt offener sind. Die USA würde mit 4,9% etwas stärker profitieren als die EU. Hier ist wesentlich, dass aufgrund der niedrigen internen Handelsbarrieren innerhalb der USA dort weniger schädliche Handelsumlenkung stattfindet als innerhalb der EU, in der Handelsbarrieren noch immer eine gewisse Rolle spielen.

Die meisten Drittstaaten würden durch ein TTIP verlieren. Zwar hält sich der durchschnittliche Verlust von 0,9%

Die meisten Drittstaaten würden durch ein TTIP verlieren. Zwar hält sich der durchschnittliche Verlust von 0,9%

KURZBIOGRAPHIE

Gabriel Felbermayr (*1976), Prof. Ph.D, seit 2011 Professor für Volkswirtschaftslehre, insb. Außenwirtschaft an der Volkswirtschaftlichen Fakultät der LMU München; seit 2010 Leiter des ifo Zentrums für Außenwirtschaft. Für weitere Informationen zu aktuellen Forschungsprojekten und Publikationen siehe: www.ah.vwl.uni-muenchen.de/index.html und http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/CESifo-Group/ifo/ifo-Mitarbeiter/cvifo-felbermayr_g.html.

in Grenzen, vor allem, wenn man diesen mit den Wachstumsraten der letzten Jahre vergleicht. Aber auch hier ist ein hoher Grad von Heterogenität festzustellen: Staaten, die mit den USA oder mit der EU Handelsabkommen unterhalten, oder die durch das sogenannte Generalized System of Preferences bevorzugten Zugang zu den Märkten der EU oder US haben, verlieren teilweise stark. Mexiko würde eine Einbuße von etwa 2,6%, die Türkei von etwa 1,6%, und die Elfenbeinküste von 1,8% hinnehmen müssen. Länder, die vor allem Ressourcen exportieren, wie zum Beispiel Brasilien oder Russland oder Länder, die stark in die globalen Produktionsnetzwerke eingebunden sind, wie zum Beispiel Südkorea, China oder Japan verlieren zwischen 0,5 und 1,0%. Es gibt aber auch eine Reihe von Drittstaaten, die von TTIP profitieren: Dies sind sehr offene und meist sehr kleine Länder wie Brunei, Laos oder Bangladesch, deren Exportstruktur sich von jeder der transatlantischen Volkswirtschaften stark unterscheidet.

Schadet ein TTIP den Entwicklungsländern?

Die Resultate der oben zitierten Studie zeigen, dass ein TTIP den Entwicklungsländern vermutlich nicht nutzt.

Bei gegenwärtig relativ hohen jährlichen Wachstumsraten sind die Verluste aber keineswegs bedrohlich. Außerdem sind sie nicht zwingend. Die berichteten Effekte sind Ergebnisse einer komparativ statischen Analyse, in der unterstellt wird, dass sich außer der Einführung des TTIP nichts in der Weltwirtschaft ändert. In der Realität gibt es aber auch in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer eine Reihe von wichtigen regionalpolitischen Initiativen, wie zum Beispiel die Gründung der *Allianza del Pacifico* in Südamerika oder die Schaffung einer großen asiatischen Freihandelszone, dem *Regional and Comprehensive Economic Partnership (RCEP)* Abkommen. Außerdem können die Länder durch eine Absenkung der multilate-

Die Auswirkungen auf Drittstaaten sollten bereits bei der Formulierung der TTIP-Reglungen berücksichtigt werden

ralen Handelsbarrieren (Bali Prozess) die negativen Effekte eines TTIP reduzieren. In der Tat könnte das TTIP den Anstoß für diese Initiativen darstellen.

Die negativen Effekte für eine Vielzahl armer Länder können überdies auch durch geeignete Weichenstellungen in den Verhandlungen abgemildert werden. Es ist denkbar, dass ein TTIP die Kosten der transatlantischen regulatorischen Differenzen durch die gegenseitige Anerkennung von Standards absenkt, und die Drittländer dadurch profitieren. Dies setzt allerdings

voraus, dass die EU und die USA Produkte aus Drittstaaten zulassen, die den Standards entweder der EU oder der USA entsprechen. In welchem Ausmaß regulatorische Kooperation zwischen EU und USA Drittstaaten diskriminiert, wird vor allem durch die Detailregelungen im Vertragswerk beeinflusst werden. Hier ist zu fordern, dass die Verhandler frühzeitig die Folgen für Drittstaaten einbeziehen. Die Modellrechnungen von Felbermayr et al. (2014) zeigen, dass sich dies auch für die EU und die USA rechnen könnte: Gelingt es, die Drittstaaten von der regulatorischen Kooperation zumindest teilweise profitieren zu lassen, könnte dies zum Vorteil sowohl der Proponenten eines TTIP als auch der Drittstaaten gereichen.

Das Abstrakte und das Konkrete

TTIP aus der Sicht einer *Business Metaphysics*



Das Forschungsprogramm, welches hier mit dem Aushängeschild „Business Metaphysics“ überschrieben ist, befasst sich mit der Frage, wie die wirkliche Welt der Wirtschaft funktioniert: „how the business world works (in principle)“. Mein Beitrag verweist insbesondere auf einen folgenschweren Fehler, den die „(Business) Metaphysics“ herausarbeitet: den „Trugschluss der unzutreffenden Konkretheit“. Er besteht darin, das Abstrakte mit dem Konkreten zu verwechseln. Die erbitterten Kontroversen, die derzeit um das TTIP ausgetragen werden, haben ihre Ursache auch – nicht nur, aber auch – in der Nichtbeachtung dieses metaphysischen Unterschieds. Daher werde ich in diesem Beitrag die These vertreten, dass die von der „(Business) Metaphysics“ stark gemachte Unterscheidung zwischen dem Abstrakten und dem Konkreten unverzichtbar ist, um im Hinblick auf mögliche TTIPs zu adäquaten Entscheidungen zu kommen.



Michael Schramm

Das seit 2013 verhandelte transatlantische Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA – kurz „TTIP“ („Transatlantic Trade and Investment Partnership“) – ist ein durch und durch pragmatisches, von handfesten wirtschaftlichen Interessen gepräg-

tes Thema des tagesaktuellen Politik. Wenn nun jemand etwas zum TTIP aus der Sicht einer „Business Metaphysics“ schreibt, werden sich die meisten Zeitgenossen etwas verwundert die Augen reiben und fragen: „Was zum Teufel hat denn eine – vermutlich philosophisch

reichlich abgedrehte – ‚Metaphysik‘ mit einem so handfesten Thema wie dem TTIP zu schaffen?“

Demgegenüber werde ich in diesem Artikel die These vertreten, dass die erbitterten Kämpfe, die derzeit zum TTIP ausgefochten werden, *auch* – nicht nur,



aber *auch*, und *nicht zuletzt* – tiefere Ursachen haben, nämlich Ursachen *metaphysischer* Art. Die These dieses Aufsatzes lässt sich daher mit dem Philosophen Charles Sanders Peirce auch folgendermaßen formulieren: „Jeder von uns Menschen hat eine Metaphysik und muss eine haben [...]. Es ist daher viel besser, wenn diese Metaphysik kritisiert wird und es ihr nicht erlaubt wird, ungebunden herumzugeistern.“¹ Eine solche konstruktiv-kritische Diskussion metaphysischer Hintergrundvorstellungen von Aktivisten und Ökonomen möchte ich im Folgenden versuchen und auf die Debatten um das TTIP anwenden.

Das TTIP im Widerstreit

Das TTIP steht im erbitterten Widerstreit der Meinungen:

(1) Auf der einen Seite sind da zum Beispiel Politiker (etwa Angela Merkel oder Karel De Gucht), die das kommende Freihandelsabkommen mit meist recht vollmundig vorgetragenen Versprechungen *befürworten*. Schaut man jedoch etwas hinter die Kulisse der hochtrabenden Ankündigungen, so schrumpfen die versprochenen Segnungen auf recht überschaubare Größen zusammen: Die von De Gucht selber in Auftrag gegebene Studie der EU weist im optimistischen Szenario ein Wachstumsplus von gerade einmal 0,048 % pro Jahr aus.² Gleichwohl – auch wenn die Zahlen recht überschaubar sind, wäre natürlich in der Tat auch ein jährliches Wachstum von 0,048 % ein zu begrüßendes Wachstum.

(2) Laut *TTIP-Gegnern* hingegen werde das TTIP Verbraucherschutz, Rechtsstaat und Demokratie zur Strecke bringen. Konkret werden folgende Kritikpunkte vorgebracht (hier nur in Stichworten): „Hormonfleisch“, „Chlor-Hühnchen“, „Gen-Food“ (und „superweeds“), „Chemo-Plastik“ (Polycarbonat), europäisches „Vorsorgeprinzip“ vs. Amerikanisches „Nachweisprinzip“, umweltzerstörendes „Fracking“

und nicht zuletzt der „Investorenschutz“ („Investor-state dispute settlement“, ISDS).

Viele dieser Kritikpunkte sind meines Erachtens äußerst ernst zu nehmen. Wozu wir etwa in entwickelten Rechtsstaaten wie Deutschland solche privaten Schiedsgerichte brauchen, bleibt völlig unerfindlich. Allerdings muss man

Ein Streit „hinter“ dem TTIP: Für oder gegen das Wettbewerbssystem des Marktes

Ich neige zu der Vermutung, dass zumindest teilweise „hinter“ dem offensichtlichen Streit um das TTIP eine viel prinzipiellere Frage debattiert wird.

(1) Denn über die eben genannten einzelnen Problempunkte hinaus setzen manche TTIP-Gegner auch zu einem Generalangriff auf Handel und Märkte an. So fordert etwa das „Alternative Trade Mandate“ (ATM), ein Zusammenschluss verschiedener Handelsaktivisten aus Europa (etwa 80 Organisationen, darunter etwa *Attac* und *Oxfam*), ein Ende der „Logik der Wettbewerbsfähigkeit“: Die derzeitige „Handels- und Investitionspolitik, die im Wesentlichen von der Logik der Wettbewerbsfähigkeit beherrscht wird, fördert Ungleichheit und Ausbeutung [...]. Die europäische Handelspolitik muss grundlegend demokratisiert werden“; es bedürfe einer Handelspolitik jenseits von „Wettbewerb und Gewinnmaximierung“³. Dieser Generalangriff auf das *Marktsystem* würde – wie ich weiter unten noch begründen werde – das Kind mit dem Bade ausschütten.

(2) Auch auf der Seite der TTIP-Befürworter wird diagnostiziert, dass die

auch hier bei einzelnen Kritikpunkten etwas hinter die Kulissen schauen: Die USA „lösen“ das Problem der Bakterienbildung in der Massen-Tierproduktion mit der Chlor-Desinfizierung, die Euroäer pumpen die Hühnchen vorher mit Antibiotika voll. Gleichwohl – bei weitem nicht alle Kritikpunkte lassen sich einfach vom Tisch wischen.

TTIP-Kontroversen einen tieferen Kern haben, der den globalisierten Kapitalismus betrifft. Ich zitiere exemplarisch den Ökonomen Gabriel Felbermayr, den Verfasser der beiden wichtigsten deutschen Studien⁴ zu den volkswirtschaftlichen Effekten des TTIP: „Man sieht auch, dass TTIP eine Plattform geworden ist für alle möglichen Gruppen, von den Globalisierungsgegnern zu den Antikapitalisten“⁵. So ist es. Umgekehrt kann man aber auch sagen, dass es den meisten Befürwortern des TTIP, darunter auch Felbermayr, spiegelbildlich um ein Votum *für* den Kapitalismus und die Globalisierung, also *für* das kapitalistische Markt- und Wettbewerbssystem und den entsprechenden Freihandel geht.

Auf jeden Fall zeigt sich: Hinter der „Oberfläche“ der konkreten TTIP-Verhandlungen gibt es zumindest für einen relevanten Teil der Diskutanten eine grundsätzlichere Agenda, nämlich einen prinzipiellen Streit um *Für* und *Wider* des kapitalistischen Markt- und Wettbewerbssystems selber. Was aber hat das mit der angekündigten „*Metaphysik*“ zu tun?

¹ Peirce (1960), CP 1.129 (Übers.: M. S.)

² Die Zahlen finden sich in den Tabellen 16 bis 18 in der EU-Studie von Francois (2013), S. 45–48. Dass De Gucht die Zahlen seiner eigenen Studie nicht kannte, dokumentiert eine Szene in Otto/Stuchlik (2014), ab 15:00 Min. Die in dem Monitor-Bertrag genannte Zahl von 0,49% bezieht sich auf das „Household disposable income“ (vgl. Francois 2013, S. 48, Table 18). Als Veränderung des GDP der EU bis 2027 wird dort die Zahl von 0,48% angegeben (S. 46).

³ Alternative Trade Mandate (2012).

⁴ Vgl. Felbermayr/Larch/Flach/Yalcin/Benz (2013); Felbermayr/Heid/Lehwald (2013).

⁵ Felbermayr (2014b).



„Metaphysik“ und der „Trugschluss der unzutreffenden Konkretheit“

Das Wort „Metaphysik“ hat im deutschsprachigen Raum eine eher fragwürdige Reputation. Allüberall geistert die Proklamation des Projektleiters der Moderne, Jürgen Habermas, von einem „nachmetaphysischen Denken“ herum. Das ist m. E. ein Fehler. Der Wissenschaftstheoretiker Karl R. Popper hat demgegenüber zutreffend festgestellt: „[M]etaphysische Hypothesen sind zumindest auf zweierlei Art für die Wissenschaft wichtig. Erstens brauchen wir metaphysische Hypothesen für ein allgemeines Weltbild. Zweitens werden wir beim praktischen Vorbereiten unseres Forschens von dem geleitet, was ich ‚metaphysische Forschungsprogramme‘ genannt habe.“⁶ Die „Metaphysik“ nun dreht sich – kurz gesagt – um das ganz grundsätzliche Problem, „wie die Welt (im Prinzip) funktioniert“, „how the world works (in general)“.⁷

Ich kann hier aus Platzgründen auf das Thema „Metaphysik“ nicht im Detail eingehen⁸ und möchte daher nur einen Aspekt der Frage, „wie die Welt (im Prinzip) funktioniert“, herausgreifen, und zwar einen Aspekt, den ich im Hinblick auf die TTIP-Diskussionen als nützlich erachte. Es geht um einen Fehler, den der Prozessphilosoph Alfred North Whitehead als den „Trugschluss der unzutreffenden Konkretheit“ („Fallacy of Misplaced Concreteness“) bezeichnet hat: „[E]s handelt sich [...] um den [...] Fehler, das Abstrakte mit dem Konkreten zu verwechseln.“⁹

Um zu illustrieren, wie dieser Fehlschluss in Bezug auf die Frage, „wie die Welt (im Prinzip) funktioniert“, aussieht, greife ich folgendes schlichte Beispiel heraus: Die Verkehrsregel „Stop bei Rot!“ ist als solche noch *abstrakt*. Sie gewinnt erst und nur dann *konkrete Wirklichkeit*, wenn sich die Leute in ihrem *konkreten* Verhalten tatsächlich daran halten, wenn sie sich das Stehenbleiben tatsächlich zur Gewohnheit machen. Das ist jedoch nicht immer

der Fall: Da bleiben manche tatsächlich stehen; andere übersehen das Rot, weil sie gerade träumen; wieder andere ignorieren es wissentlich, weil ihr Eigennutzinteresse, jetzt schnell von A nach B zu kommen, in der Situation überwiegt. Hat man aber nur die *abstrakte* Spielregel im Blick, so hat man vom Rest der vielen *konkreten* Dinge, die faktisch auch eine Rolle spielen in der Welt, wie sie *wirklich funktioniert*, eben „ab-strahiert“. Die *konkrete Wirklichkeit* an der roten Ampel sieht anders aus als die (an sich) nur virtuelle oder *abstrakte* Verkehrsregel „Stop bei Rot!“ Daher sagt Whitehead: „Soweit die ausgeschlossenen Dinge [...] wichtig sind, bleiben unsere [abstrahierten] Denkweisen unangemessen.“¹⁰

Ein weiteres Beispiel: Ein U-Bahn-Plan ist normalerweise eine nützliche

Sache. Aber zugleich muss man sagen: Der U-Bahn-Plan ist nicht die wirkliche U-Bahn. Dieser Unterschied wurde dem Ökonomen John Kay in einem selbst erlebten Fall eindrücklich demonstriert.¹¹ Und zwar wollte er Freunde in London besuchen und wusste, dass die der Wohnung nächstgelegene U-Bahn-Haltestelle „Lancaster Gate“ war. Als er mit dem Zug im Londoner Bahnhof „Pad-

 Abstraktes Denken bleibt unangemessen, wenn es wichtige konkrete Einzelheiten ausblendet

dington Station“ ankam, schaute er auf die Londoner „Tube Map“ (Abb. 1) und stellte fest, dass er am besten erst die „Tube“ nach „Notting Hill Gate“ nehmen, dort umsteigen und dann weiter nach „Lancaster Gate“ fahren sollte. Von dort aus war es dann nur noch ein kleines Stück zu Fuß bis zur Wohnung der Freunde in „Hyde Park Gardens“.

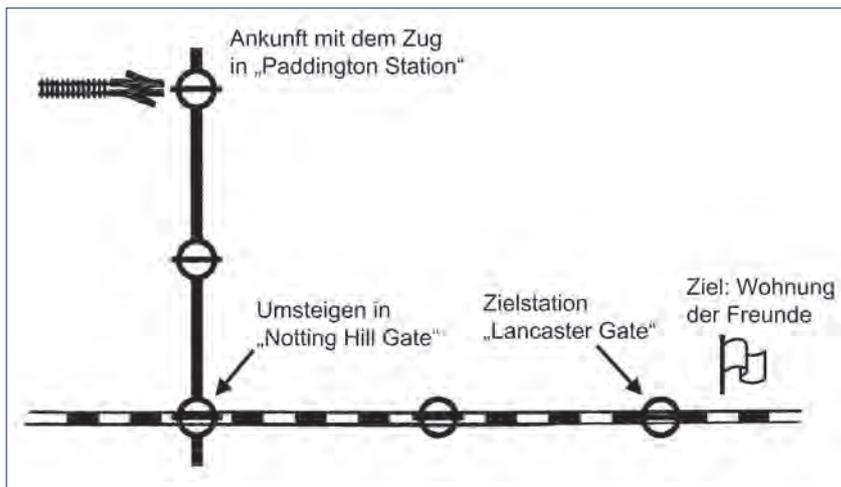


Abb. 1: „Tube Map“ (London). Eigene Darstellung (vgl. Kay 2010/2011, S. 122)

⁶ Popper in: Popper/Eccles (1977/1987), S. 524.

⁷ Demgegenüber klären die ausdifferenzierten Einzelwissenschaften (Natur- oder Sozialwissenschaften) „wie die Welt (im Detail) funktioniert“, „how the world works (in detail)“.

⁸ Ich bin der Überzeugung, dass die vielversprechendste Metaphysik für das 21. Jahrhunderts eine „Prozess-Metaphysik“ („Process Metaphysics“) in der Tradition des Prozessphilosophen Alfred North Whitehead ist. Zu meinem Forschungsprogramm einer „Business Metaphysics“ vgl. mittlerweile Schramm (2014a), Schramm (2014b), Schramm (2014c).

⁹ Whitehead (1925/1984), S. 66.

¹⁰ Whitehead (1925/1984), S. 75

¹¹ Vgl. Kay (2010/2011), S. 121 f.

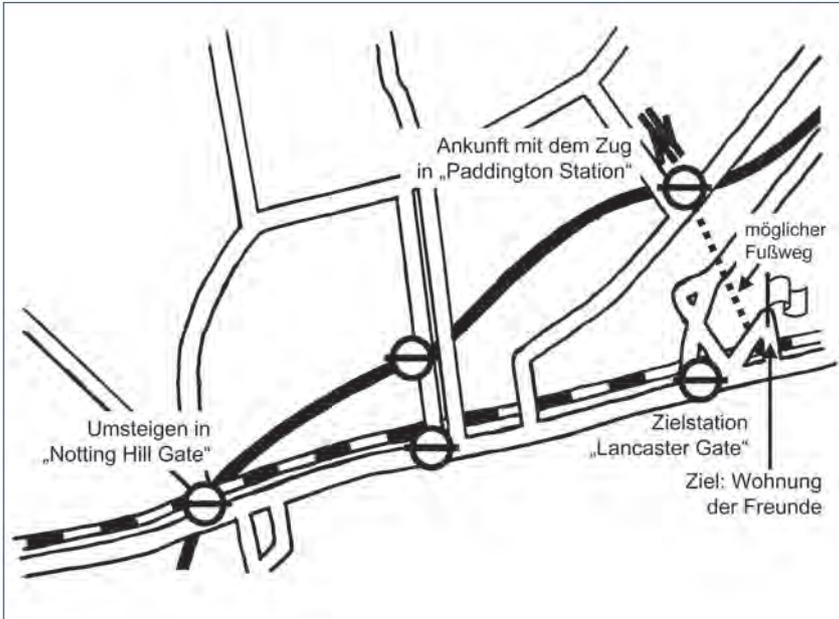


Abb. 2: Wirkliche Entfernungen (London). Eigene Darstellung (vgl. Kay 2010/2011, S. 122)

Aber als er dort ankam, amüsierten sich die Partygäste sehr über seinen Anfahrtsweg. Denn was auf der „Tube Map“ (Abb. 1) wie eine zielstrebige Fahrtroute aussah, war in Wirklichkeit ein beträchtlicher Umweg (siehe Abb. 2).

Was aber nicht einmal die Abb. 2 zeigt, ist die Tatsache, dass er auch direkt zu Fuß hätte laufen können und dafür laut *Google Maps* nur 8 Minuten gebraucht hätte. All diese Merkmale der *wirklichen* Welt bleiben aber in *abstrahierenden* Karten unsichtbar. Es zeigt sich: *Abstraktionen* – wie ein Stadtplan oder eine „Tube Map“ – können außerordentlich nützlich sein. Aber sie können – „soweit die ausgeschlossenen Dinge wichtig sind“ (Whitehead) – auch suboptimale Ergebnisse produzieren, wenn die vereinfachenden Abstraktionen der Wirklichkeit nicht hinrei-

chend angemessen sind und daher das Problem verfehlen. Jedenfalls darf man das *Abstrakte* nicht mit dem *Konkreten* (der Wirklichkeit) verwechseln.

Nun hat Alfred N. Whitehead angesichts des „Fallacy of Misplaced Concreteness“ die These vertreten, dass genau hier ein wichtiger Job von Philosophie bzw. Metaphysik beginne: „Wir können nicht ohne Abstraktionen denken; deshalb ist es von äußerster Wichtigkeit, unsere Abstraktionsweisen sehr sorgfältig zu überprüfen. Genau hier findet die Philosophie ihren Platz als wesentlicher Beitrag zum gelungenen gesellschaftlichen Fortschritt. Sie ist Kritik der Abstraktionen.“¹² So besteht im Hinblick auf „den ‚Trugschluß der unzutreffenden Konkretheit‘ [...] die Aufgabe der Metaphysik [...] darin, die Anwendungsgrenzen solcher abstrakter Begriffe zu bestimmen.“¹³

Das Abstrakte und das Konkrete im Rahmen einer „Business Metaphysics“

Mit der Unterscheidung zwischen dem „*Abstrakten*“ und dem „*Konkreten*“ in Bezug auf *ökonomische* Fragen nehme ich folgende Differenzierung vor:

Auf der Seite des Abstrakten (Ideellen, Konzeptionellen) ist da die zunächst *abstrakte Idee* des Marktsystems (von Adam Smith oder wem auch immer er-

funden), auf der Seite des Konkreten ist das *wirkliche* Geschehen, sind die *konkreten* Transaktionen vom simplen Einkauf an der Supermarktkasse bis hin zur Markteinführung des Apple iPhones im Jahr 2007. *Konkrete Wirklichkeit* gewinnt das abstrakte Konzept des Marktsystems erst dann, wenn sich die wirklichen Menschen in ihren wirtschaftlichen Transaktionen nach dieser zunächst *abstrakten Idee* tatsächlich richten und nach dessen Spielregeln spielen – und sich nicht etwa durch Mord, Raub oder Betrug bereichern. (Für Fußballspiele gilt Ähnliches.) Gleichwohl ist die Erfindung des abstrakten Marktsystems eine gesellschaftliche Errungenschaft ersten Ranges. Denn dass es die Menschheit fertig gebracht hat, den engen Rahmen der antiken Idee von „Hauswirtschaft“ (οικονομία) zu verlassen und sich einem (an sich) *abstrakten* Marktmechanismus anzuvertrauen, sich also in den *wirklichen* Spielzügen oder Transaktionen von den Spielregeln dieses (an sich) *abstrakten* Wirtschaftssystems (Marktwettbewerb) wenigstens partiell leiten zu lassen¹⁴, hat als „Entdeckungsverfahren“¹⁵ ein enormes Wirtschaftswachstum hervorgebracht – wie das in Abb. 3 eindrücklich gezeigt wird.

📶 Ökonomen verwechseln gelegentlich die Schönheit abstrakter Modelle mit der eher vertrackten Wirklichkeit

Umgekehrt jedoch darf man – um nicht dem „Trugschluß der unzutreffenden Konkretheit“ anheim zu fallen – jedoch auch nicht das *abstrakte* Modell des Wirtschaftssystems mit der *konkreten* Wirklichkeit des *Wirtschaftsgeschehens* verwechseln. Denn die *wirkliche*

¹²Whitehead (1925/1984), S. 75.

¹³Whitehead (1929/1984), S. 184.

¹⁴So kommt auch ein gutes Fußballspiel nur dann zustande, wenn sich die Fußballer in ihren *konkreten* Spielzügen von den an sich *abstrakten* Fußballregeln leiten lassen.

¹⁵Hayek (1969).

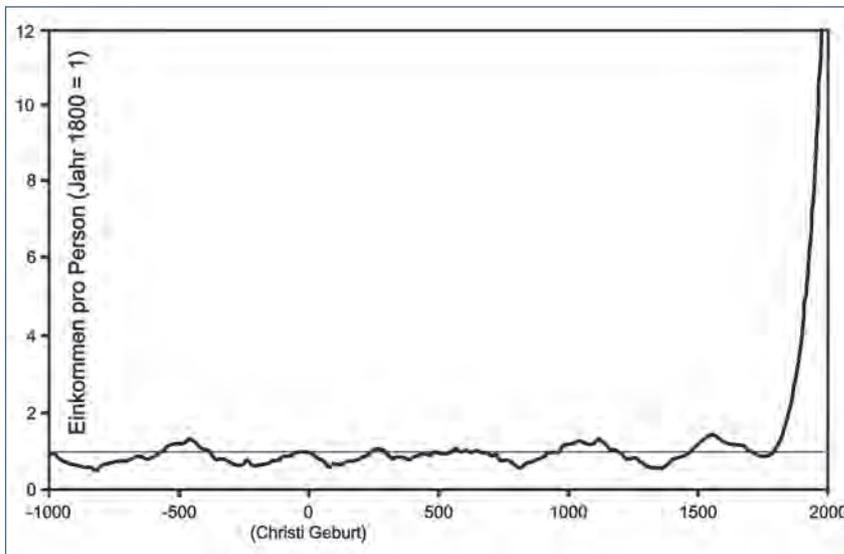


Abb. 3: Wachstum des Einkommens pro Person (Westeuropa & Nordamerika). Eigene Darstellung (vgl. Clark 2007, S. 2)

Welt der *konkreten* Transaktionen ist – ähnlich wie das bei der „Tube Map“ der Fall war – deutlich bunter und vielfältiger als die *abstrakte* Modellwelt der Ökonomik. So zeigt schon eine einfache Analyse eines schlichten Zahlungsvorgangs an der Supermarktkasse (mindestens) folgende Dimensionen:

- Es handelt sich um einen *ökonomischen* (Zahlungs)Vorgang.
- Er weist jedoch auch eine *juristische* Dimension auf (Strafbarkeit von Landdiebstahl).
- Schließlich zeigt sich aber auch eine *ethische* Dimension (*moralische* Verpflichtung zum Bezahlen der Ware).

Die TTIP-Kontroverse im Licht der „Business Metaphysics“

Wenn wir nun den „Trugschluss der unzutreffenden Konkretheit“ im Rahmen der „Business Metaphysics“ auf die kontroversen Positionen zum TTIP anwenden, so ergeben sich folgende Punkte:

(1) Diejenigen *Gegner* des TTIP, die nicht nur aufgrund einzelner Problemfelder dem geplanten Freihandelsabkommen kritisch gegenüber stehen, sondern die „kapitalistische“ „Wettbewerbslogik“ prinzipiell ablehnen, for-

Während die *abstrakte* Modellwelt der Marktmechanik nur die *ökonomische* Kostendimension aufweist, ist die Wirklichkeit multidimensional, bunter oder „more messy“. So hat auch der Nobelpreisträger Paul Krugman (2009) seiner Ökonomenzunft vorgeworfen, sie verwechselten die „Schönheit“ (des *abstrakten* Modells) mit der „Wahrheit“ in Bezug auf die tatsächliche und *konkrete* Wirklichkeit: „economists will have to learn to live with messiness.“¹⁶

den – wie etwa das „Alternative Trade Mandate“ (ATM) – ein Ende der „Logik der Wettbewerbsfähigkeit“ überhaupt. Natürlich werden hier auch die konkreten Einzelpunkte des TTIP angegriffen, etwa die Investitionsschutzklauseln¹⁷, doch wird dieser Kampf eben nicht nur mit Bedenken gegenüber *Einzelpunkten* begründet, sondern auch mit einer grundsätzlichen Ablehnung eines auf der „Logik der Wettbewerbsfähigkeit“ beruhenden Marktsystems. Es ist

deutlich, dass hier nicht nur bestimmte Auswüchse des real existierenden Kapitalismus – und davon gibt es auch meiner Meinung nach eine stattliche Anzahl – kritisiert werden, sondern dass hier die gesamte *Idee des Marktes als eines Wettbewerbssystems* grundsätzlich abgelehnt wird. Und das ist meines Erachtens ein Fehler, der so etwas wie eine *umgekehrte* Version des „Trugschlusses der unzutreffenden Konkretheit“ darstellt: Man verwechselt die *konkreten* Missstände des real existierenden Kapitalismus mit der *abstrakten* Idee des Marktes als eines Wettbewerbssystems. Denn trotz aller Probleme im Einzelnen hat diese Idee eines Wettbewerbssystems diejenigen Regionen der Welt, die sie sich zu eigen gemacht haben, vom Hunger befreit (vgl. Abb. 3).

(2) Auf der Seite der grundsätzlichen *Befürworter* von Freihandelsabkommen befinden sich unter anderem

📡 Oft werden Missstände des real existierenden Kapitalismus mit der abstrakten Idee des Marktes gleichgesetzt

auch Ökonomen, die mit einem wissenschaftsmethodologisch reflektierten Instrumentarium an die Sache herangehen. In Bezug auf das TTIP ist der derzeit wichtigste Ökonom der Außenwirtschaftler Gabriel Felbermayr (früher *Uni Hohenheim*, jetzt *ifo-Institut*). Zunächst: Auch Felbermayr kritisiert durchaus die allzu vollmundigen Versprechen der Politik: „Werfen Sie dem Bundesministerium ruhig vor, dass die Informationspolitik nicht so ausbalanciert ist, wie sie hätte sein können. Das können Sie auch der Kommission vorwerfen. Da würde ich sagen: ja, hinter einem solchen Vorwurf steckt etwas.“¹⁸

Vor dem Hintergrund des „Trugschlusses der unzutreffenden Konkretheit“

¹⁶ Krugman (2009).

¹⁷ <http://www.alternativetrademandate.org/>

¹⁸ Monitor (ARD 2014), ab 05:14 Min.



heit“ der „(Business) Metaphysics“ ist nun aber sein wissenschaftsmethodologisches Vorgehen als Ökonom interessant. Felbermayr ist sich des Unterschieds zwischen dem *Abstrakten* (den „idealen“ Lehrbuchmodellen) und dem *Konkreten* (den Daten aus der Wirklichkeit) völlig bewusst: „OK, the textbook is not the world, the real world. The textbook makes assumptions.“¹⁹ Um unrealistische Lehrbuchannahmen zu vermeiden, wählt Felbermayr in seinen Studien zu den Effekten des TTIP eine Methodologie, die auf *empirische* Daten – also auf die „real world“ – zurückgreift. Seine beiden Studien berechnen die zu erwartenden Effekte des TTIP so, dass in einem ersten Schritt zunächst die *empirischen* Effekte von bereits *real bestehenden* Freihandelsabkommen – wie etwa der EU selber oder des „NAFTA“ – ökonomisch abgeschätzt werden, und dann in einem zweiten Schritt diese Auswirkungsdaten in ein (126 Länder umfassendes) *Simulationsmodell* eingespeist werden, welches dann die Daten der TTIP-Effekte produziert.²⁰

Nun erscheint mir – der ich ja nur ein „Hobbyökonom“ bin – das alles „handwerklich“ (methodologisch), also „rein ökonomisch“, völlig zweckmäßig und gut gemacht. *Aber*: Der für eine „Business Metaphysics“ hier entscheidende Punkt liegt in der Formulierung „rein ökonomisch betrachtet“²¹. Denn die Studien schließen explizit „weiterreichende Aspekte“ der wirklichen, also „bunteren“ oder „messy“ Welt aus: „Die Untersuchung beschränkt sich [...] auf eine rein ökonomische Betrachtung.“²² Was Felbermayr (nebst Mitarbeitern) also zeigen will, sind die „puren“, also eben „rein ökonomisch“ positiven Effekte des Freihandels. Nun sind diese Effekte nach den Simulationen der Studien zwar nicht so wahnsinnig beeindruckend – so wäre in der optimistischeren Variante für Deutschland pro Jahr ein Wachstum des *realen Pro-Kopf-Einkommens* von etwa 0,3% (langfristig von 4,68%) sowie ein Plus an Ar-

beitsplätzen in Deutschland von 0,47% innerhalb von 15 Jahren zu erwarten.²³ Aber gleichwohl ist Felbermayr wegen der positiven Effekte des Freihandels ein entschiedener Befürworter auch eines TTIP: „Das ist kein Jobwunder. Aber es ist zynisch, so zu tun, als wären die zu erwartenden Effekte nicht spürbar.“²⁴ Daher sagt er auch: „ein Scheitern wäre fatal.“²⁵ Das, worum es ihm hier geht, sind die „puren“, also eben „rein ökonomisch“ positiven Effekte eines freien Außenhandels: „Die beste Nachricht aber ist: TTIP schafft all das ohne die vielen umstrittenen Abreden, die derzeit so attackiert werden“²⁶ Von daher folgt logisch auch sein konkreter Vorschlag: „[E]ntbündeln. Es ist nicht notwendig, dass der Investitionsschutz Teil des Freihandelsabkommens ist. Es könnte ein separates Abkommen sein.“²⁷ Was Felbermayr also vorschwebt, ist eine „saubere“, also „rein ökonomisch“ rationale Welt – eine Welt also, die sich nach den rationalen „Spielregeln“ der Außenwirtschaftslehre richtet. Und deswegen befürwortet er grundsätzlich ein TIPP.



Es wäre irrational, die vom TTIP zu erwartenden Wohlstandseffekte zu verschenken

Nun ist das ja in der Tat vernünftig. Es wäre irrational oder „zynisch“, die Wohlstandseffekte eines „reinen“ Freihandelsabkommens zu verschenken. Wenn man sich hingegen mit der „Business Metaphysics“ die Unterscheidung zwischen der Ebene des *Abstrakten* und des *Konkreten* vor Augen hält, wird man sagen müssen: Diese „saubere“, „rein ökonomische“ Welt mit den rationalen „Spielregeln“ der Außenwirtschaftslehre wäre zwar vernünftig, konkret wird es sie aber auf der Ebene der *wirklichen* Welt nicht geben (können). Denn anders als eine *ideale* ökonomische Welt ist die konkrete Welt der Wirklichkeit „messy“. Sie ist zum Beispiel auch mitgeprägt von den partikularen Eigennutzinteressen

der Konzerne und den Profilierungsinteressen von Politikern.

Der entscheidende Punkt ist nun: Konkret gibt es *nur diese* „schmutzige“ Wirklichkeit. Es gibt keine andere reale Möglichkeit als *innerhalb* dieser „schmutzigen“ Wirklichkeit über das TTIP zu entscheiden. Die konkrete Entscheidungsfrage mag dann zum Beispiel lauten: „Sind es die 0,3% Wachstum pro Jahr wert, dass wir intransparente Schiedsgerichte bekommen?“ An diesem Punkt ist auch darauf hinzuweisen, dass im bereits unterzeichneten Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada „CETA“ die Schiedsgerichte tatsächlich vorgesehen sind. Sie sind insofern nicht einfach Hirngespinnste von abgedrehten Verschwörungstheoretikern. Wie bereits der Dokumentarfilmer Michael Moore anmerkte: „Nun, ich bin nicht für Verschwörungstheorien – außer denen, die wahr sind.“²⁸ Es gibt nämlich „*abstrahierende*“ Verschwörungstheorien, also solche, die von der tatsächlichen Wirklichkeit absehen und Fantasiegebäude produzieren – es gibt aber auch Verschwörungstheorien, die *tatsächliche* Verschwörungen benennen. Und es fällt mir ziemlich schwer, gegenüber TTIP-Kritikern ein triftiges Argument vorzubringen, das die Privatgerichte nicht als Verschwörung gegen

¹⁹ Felbermayr (2014c), ab 11:40 Min.

²⁰ Vgl. etwa Schoof/Petersen/Felbermayr (2013), S. 3.

²¹ Genau mit dieser Formulierung startet das Paper von Schoof/Petersen/Felbermayr (2013).

²² Schoof/Petersen/Felbermayr (2013), S. 2.

²³ Vgl. Felbermayr/Heid/Lehwald (2013), S. 24, 37; Felbermayr (2014b).

²⁴ Felbermayr (2014a).

²⁵ Felbermayr (2014a).

²⁶ Felbermayr (2014a).

²⁷ Felbermayr (2014b). „[W]as über ein schlichtes und leicht verständliches Abkommen hinausgeht, [...] sollte erst in weiteren Abkommen in der Zukunft geregelt werden.“ (Felbermayr 2014a)

²⁸ Moore (2003), p. 2 [dt. Übersetzung: M. S.].



unseren funktionierenden Rechtsstaat in Deutschland erscheinen lässt. Wir müssen also *innerhalb* dieser „schmutzigen“ Wirklichkeit über das TTIP entscheiden. Andere reale Möglichkeiten gibt es faktisch nicht.

Fazit

Das Forschungsprogramm, welches ich derzeit entwickle und mit dem Aus-

hängeschild „*Business Metaphysics*“ überschrieben habe, befasst sich mit der Frage, wie die *wirkliche* Welt der Wirtschaft funktioniert – „how the business world works (in principle)“. Insbesondere die von der „(Business) Metaphysics“ stark gemachte Unterscheidung zwischen dem *Abstrakten* und dem *Konkreten* ist unverzichtbar, um im Hinblick auf mögliche TTIPs zu adäquaten Entscheidungen zu kommen.

KURZBIOGRAPHIE

Michael Schramm (*1960), Dr. theol., Professor für Katholische Theologie und Wirtschaftsethik an der Universität Hohenheim; Arbeitsschwerpunkte: Business Metaphysics; Wirtschafts- und Unternehmensethik; Religion in Produkten der Populärkultur. Für weitere Angaben und aktuelle Veröffentlichungen siehe: theology-ethics.uni-hohenheim.de/88660.

LITERATUR

- Alternative Trade Mandate (2012): Hin zu einem alternativen Handelsmandat für die EU. Eine Einladung zur Beteiligung (ATM Vision Paper deutsch). Download: <http://www.alternative-trademandate.org/wp-content/uploads/2012/08/ATM-Vision-Paper-Deutsch.pdf>
- Clark, Gregory (2007): A Farewell to Alms. A Brief Economic History of the World, Princeton/Oxford.
- Felbermayr, Gabriel (2014a): Freihandel für Wohlstand, in: Die Zeit (online) Nr. 10/2014. Download: <http://www.zeit.de/2014/10/freihandelsabkommen-europa-usa/komplettansicht>
- Ders. (2014b): TTIP als Plattform für Verschwörungstheoretiker, 12. September 2014. Download: <http://www.produktion.de/personen/ttip-als-plattform-fuer-verschwörungstheoretiker/>
- Ders. (2014c): Referat auf dem „Munich Economic Summit 2014“. Download: <http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/policy/Spezialthemen/Policy-Issues-Archive/Freihandel.html>
- Ders./Heid, Benedikt/Lehwald, Sybille (2013): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, Gütersloh.
- Ders./Larch, Mario/Flach, Lisandra/Yalcin, Erdal/Benz, Sebastian (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, München: ifo-Institut.
- Francois, Joseph (Project Leader)/Centre for Economic Policy Research, London (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment (Final Project Report March 2013). Download: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
- Hayek, Friedrich August von (1969): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: ders.: Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen, S. 249–265.
- Kay, John (2010/2011): Obliquity. Die Kunst des Umwegs oder wie man am besten sein Ziel erreicht, München.
- Krugman, Paul (2009): How Did Economists Get It So Wrong?, in: The New York Times Magazine (September 6, 2009).
- Monitor (ARD 2014): Freihandelsabkommen: Das Märchen vom Jobmotor (Sendung vom 30. Januar 2014). Download: <http://www1.wdr.de/daserste/monitor/videos/videofreihandelsabkommendasmaerchenvomjobmotor100.html>
- Moore, Michael (2003): Dude, Where's My Country?, New York.
- Otto, Kim/Stuchlik, Stephan (ARD 2014): Der große Deal. Geheimeakte Freihandelsabkommen (eine Recherche von Monitor). Download: <http://www.daserste.de/information/reportage-dokumentation/dokus/videos/der-grosse-deal-geheimakte-freihandelsabkommen-104.html>
- Peirce, Charles Sanders (1960): Collected Papers I – VI (ed. by Charles Hartshorne/Paul Weiss), Cambridge (Mass.).
- Popper, Karl R./Eccles, John C. (1977/1987): Das Ich und sein Gehirn, 6. Aufl., München.
- Schoof, Ulrich/Petersen, Thieß/Felbermayr, Gabriel (2013): Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?, in: Bertelsmann-Stiftung: Zukunft Soziale Marktwirtschaft Policy Brief #2013/04, S. 1–7.
- Schramm, Michael (2014a): Business Metaphysics, in: forum wirtschaftsethik. online-zeitschrift des dnwe 22. Jg., 1/2014, S. 2–6. Online: <http://www.dnwe.de/forum-wirtschaftsethik-online-1-2014.html>
- Ders. (2014b): „The Social Nature of Existence“. Eine evolutionäre Metaphysik der Solidarität, in: Jahrbuch für Recht und Ethik (2014), im Druck.
- Ders. (2014c): Business Metaphysics. Konturen eines Forschungsprogramms, in: Neck, Reinhard (2014/Hg.): Wirtschaftsethische Perspektiven XI, Berlin, im Druck.
- Whitehead, Alfred North (1929/1984): Prozeß und Realität. Entwurf einer Kosmologie, 2. Aufl., Frankfurt (M.): Suhrkamp.
- Ders. (1925/1984): Wissenschaft und moderne Welt, Frankfurt (M.).

Deregulierung des Handels und Verbraucherschutz



Was schafft, was gefährdet echte Wohlstandsgewinne?



Brigitta Herrmann

Freihandel verschafft den beteiligten Ländern ökonomische Vorteile. Das kann mit Wohlstandsgewinnen verbunden sein, aber auch mit Verlusten, z. B. bei der Nahrungsmittelqualität, bei Gesundheitsstandards oder beim Umweltschutz. Denn es geht um den Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen. So wird sich z. B. das europäische Vorsorgeprinzip bei der Zulassung von Lebensmitteln nicht gegen die amerikanischen Gepflogenheiten durchsetzen lassen: Der Import von gentechnisch veränderten oder hormonbelasteten Nahrungsmitteln etwa wird auf Dauer nicht aufzuhalten sein. Für die Verbraucher sind daher hohe Wohlfahrtverluste unübersehbar. Da zudem eine breite gesellschaftliche Verständigung über Ziele und Rahmenbedingungen des neuen Vertragswerks fehlen, bleibt das Ergebnis ethisch inakzeptabel.

Freihandel und Wohlstand

Freihandel bringt gemäß der ökonomischen Theorie Vorteile für alle beteiligten Länder, vorausgesetzt, dass negative Effekte vernachlässigt werden können. Die EU Kommission hat zur Abschätzung der Wohlfahrtseffekte aus einem Handels- und Investitionsabkommen mit den USA ein wirtschaftswissenschaftliches Institut beauftragt, das ein rein theoretisches Modell verwendet und die möglichen Gewinne für Unternehmen abschätzt. Es kommt zu dem Ergebnis, dass bei einer umfassenden Einigung über Liberalisierungen in der EU jährlich Milliarden Gewinne gemacht werden könnten. Dadurch entstünden Wohlstandssteigerungen und deswegen sei es sinnvoll, ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen mit den USA abzuschließen. (Centre for Economic Policy Research 2013) Betrachtet man das ganze genauer, stellt man fest, dass die Analyse, aufgrund des theoretischen ökonomischen Modells lediglich mögliche Gewinne berechnet. Negative Effekte, die zu Wohlfahrtsverlusten führen und die mindestens genauso wahrscheinlich

sind wie die Gewinne und die zudem auch große Bevölkerungsteile und nicht nur die größten Unternehmen betreffen würden, werden überhaupt nicht berücksichtigt. Zudem wird eine rein monetäre Sicht von Wohlstand angesetzt, andere Aspekte eines guten Lebens, die beispielsweise durch hohe Gesundheitsstandards, Vorsorge, Sicherheit, Vertrauen in zuverlässige Regelungen und eine lebenswerte Umwelt erreicht werden, lässt die Analyse, auf die sich die EU-Kommission stützt, außer Acht.

Daher soll im Folgenden eine umfassendere wirtschaftsethische Analyse erfolgen, die vom Verhandlungsmandat ausgeht, das die Absicht und Ziele enthält, die die EU-Kommission bei den Verhandlungen mit den USA verfolgt. Die Analyse bezieht sich insbesondere auf die Bereiche Lebensmittel und Landwirtschaft.

Verhandlungsziele der EU

Das Verhandlungsmandat, das seitens der EU-Kommission ausgearbeitet und im Juni 2013 von den Außenministern der Mitgliedsstaaten verabschie-

det wurde, enthält die Absichten, mit denen die Verhandlungen mit den USA geführt werden. Es wurde im Oktober 2014 auf der Website der EU-Kommission veröffentlicht, nachdem schon sieben Verhandlungsrunden zwischen der EU und den USA durchgeführt worden waren.

Auffällig beim Verhandlungsmandat ist die unterschiedliche Verbindlichkeit in der Sprache. Wenn es um den Abbau von Regeln geht, wird das

 Das Verhandlungsmandat spricht verbindlich vom Auftrag zur Deregulierung, dagegen nur unverbindlich von gemeinsamen Werten

juristisch verbindliche Wort „soll“ verwendet, wenn es um gemeinsame Werte sowie um Arbeits-, Umwelt- und Konsumentenschutz geht, wird das juristisch unverbindliche „sollte“ verwendet.

Die Hauptziele bestehen darin,

- ein weitreichendes Abkommen abzuschließen, das in voller Übereinstimmung mit den Regeln der Welt handelsorganisation steht,

- eine weitreichende Liberalisierung des Handels mit Gütern und Dienstleistungen sowie einen Abbau von Regeln zu vereinbaren, die über die Vereinbarungen der Welthandelsorganisation hinaus gehen,
- ein verbindliches Abkommen für alle Regierungsebenen vorzulegen, (d.h. in Europa einschließlich der nationalen Ebene und der Bundesländerebene),
- als drei Hauptkomponenten die Abschaffung von Zöllen, den Abbau „unnötiger“ regulatorischer Hindernisse und eine Veränderung der Regeln im Hinblick auf eine größere Marktöffnung in das Abkommen einzubringen.

Dabei „sollte“ auf den „gemeinsamen Werten“ aufgebaut werden und es „sollte“ das Ziel der nachhaltigen Entwicklung berücksichtigt werden. Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsstandards „sollten“ nicht herabgesetzt werden. (Council of the European Union 2014) In diesen letztgenannten Bereichen geht es also um unverbindliche Vorhaben.

Ziele – Werte

Die Ziele bestehen also hauptsächlich darin, durch die Abschaffung von Zöllen sowie die Abschaffung oder Vereinfachung von Regulierungen den Handel auszuweiten. Wie das von der EU-Kommission beauftragte Forschungsinstitut feststellt, sind die Zollsätze auf Güter, die zwischen der EU und den USA gehandelt werden, bereits sehr niedrig. Achtzig Prozent der Vorteile aus dem Abkommen sollen daher durch den Abbau oder die Angleichung von Regeln und Standards erzielt werden. (Centre for Economic Policy Research 2013)

Die Regeln und Standards zwischen den USA und der EU weichen gerade im Bereich von Landwirtschaft und Lebensmitteln stark voneinander ab. Daher könnten durch Angleichungen gro-

ße Vorteile für diejenigen Unternehmen entstehen, die Güter exportieren möchten. Es fragt sich allerdings, ob die Bevölkerungen tatsächlich für die Abschaffung oder Angleichung der Regeln sind. Die Regeln und Standards spiegeln nämlich die unterschiedlichen Werte wider, die in den jeweiligen Regionen herrschen. Daher ist es auch folgerichtig, dass das Verhandlungsmandat nur das unverbindliche „sollte“ nennt, wenn es darum geht, dass man bei den Verhandlungen auf den „gemeinsamen Werten, einschließlich des Schutzes und der Förderung von Menschenrechten ... aufbauen sollte“ (Council of the European Union 2014)

Schon bei der Anerkennung der Menschenrechte gibt es nämlich große Unterschiede zwischen den USA und der EU: Die USA haben als eines von wenigen Ländern weltweit den Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte nicht ratifiziert und erkennen dementsprechend so wichtige Menschenrechte wie das Recht auf Ernährung oder das Recht auf Gesundheit nicht an. Das zustän-



Wichtige Menschenrechte, etwa auf Ernährung und Gesundheit, werden von den USA nicht als solche anerkannt

dige Komitee der Vereinten Nationen für die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte hat die Inhalte des Rechtes auf Ernährung erläutert: „Das Recht auf ausreichende Ernährung ist realisiert, wenn jeder Mann, jede Frau und jedes Kind, allein oder in Gemeinschaft mit anderen, zu jeder Zeit physischen und ökonomischen Zugang zu ausreichender Nahrung oder zu Mitteln zu ihrer Beschaffung hat.“ Als ausreichend ist die Nahrung anzusehen, wenn ihre Verfügbarkeit „in Quantität und Qualität genügt, um den Ernährungsbedarf der Individuen zu decken; wenn sie frei von schädlichen Substanzen und kulturell akzeptabel ist. Der Zugang zu solcher Nahrung muss

dauerhaft sein und darf nicht im Widerspruch zum Gebrauch anderer Menschenrechte stehen.“ (UN-Komitee für wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte 1999) Auch der bisherige Sonderberichterstatler der Vereinten Nationen für das Recht auf Ernährung weist darauf hin, dass das Recht auf Ernährung beinhaltet, dass jeder Zugang zu qualitativ angemessener und schadstofffreier, gesunder Nahrung hat. (De Schutter 2014) Die Mitgliedsstaaten der EU haben alle den Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte ratifiziert. Die große Mehrheit der Bevölkerung in der EU möchte gesunde und schadstofffreie Nahrung konsumieren.

In der EU gilt daher das Vorsorgeprinzip, das besagt, dass Güter nicht auf den Markt kommen, wenn nicht eindeutig geklärt ist, ob sie gesundheitsschädlich sind. Dementsprechend werden bisher keine gentechnisch veränderten Nahrungsmittel und kein hormonbelastetes Fleisch aus den USA in die EU eingeführt. Die USA haben gegen die Importverbote der EU vor der Welthandelsorganisation (WTO) geklagt, denn nach den Regeln der Welthandelsorganisation gelten Produkte als gleich, unabhängig davon wie sie hergestellt wurden. Es darf also weder ein Unterschied zwischen gentechnisch veränderten und unveränderten Produkten gemacht werden noch darf eine Behandlung mit Hormonen als Grund für ein Importverbot herangezogen werden. Die EU hat vor der Streitschlichtungsstelle der Welthandelsorganisation darauf aufmerksam gemacht, dass sie die Importverbote aufgrund des Risikos von Gesundheitsschäden erlassen hat. Dies wird von der WTO jedoch nicht als wissenschaftlich gesichert anerkannt. Es müssten eindeutige Beweise für die Schädlichkeit der Produkte für die menschliche Gesundheit vorgelegt werden. (WTO 2014) Die EU hat diese Streitfälle vor der Welthandelsorganisation also verloren, und die USA haben gemäß der Regeln der Welthandelsorganisation in



diesem Fall das Recht, Sanktionen gegen die EU einzuleiten. Dies tun sie. (EU Kommission 2014)

Wenn in dem Verhandlungsmandat der EU nun klar festgelegt ist, dass das Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA „in voller Übereinstimmung mit den Regeln der Welthandelsorganisation erfolgen soll“, bedeutet das, dass die EU ihre

 Für die EU-Länder könnte ein indirekter Zwang entstehen, die Einfuhr von gentechnisch veränderten oder hormonbelasteten Nahrungsmitteln zuzulassen

Vorsorgepolitik beenden und gentechnisch veränderte und hormonbelastete Nahrungsmittel zulassen muss. Würde die EU ein solches Abkommen abschließen und dennoch keine gentechnisch veränderten oder hormonbelasteten Nahrungsmittel einführen wollen, so könnten nicht nur die USA gegen die EU klagen und Entschädigungen fordern, sondern alle Unternehmen, die diese Produkte exportieren möchten, könnten gegen alle Mitgliedsstaaten der EU, die diese Produkte nicht hereinlassen, klagen. Denn bei dem Abkommen ist ein Investor-Staat-Klageverfahren vorgesehen, das es Unternehmen ermöglicht, bei entgangenen Gewinnerwartungen gegen Staaten zu klagen, die dafür verantwortlich sind, dass die Unternehmen die Gewinne, die sie erwartet hatten, nicht realisieren können. (Council of the European Union 2014) Es könnten also Schadenersatzklagen in Milliardenhöhe auf die Mitgliedsstaaten der EU zukommen. Den klagenden Unternehmen würde, wenn das Abkommen gemäß dem Verhandlungsmandat der EU zustande kommt, der Anspruch auf Schadenersatzzahlungen zugesprochen und die EU Mitgliedsstaaten müssten diese Zahlungen leisten.

Weitere Unterschiede gibt es zwischen der EU und den USA bei den

KURZBIOGRAPHIE

Dr. Brigitta Herrmann (*1962), Professorin für Globalisierung, Entwicklungspolitik und Ethik an der Cologne Business School (CBS), Diplom-Volkswirtin und Diplom-Theologin; Lehrbeauftragte für Ethik in den Wirtschaftswissenschaften (Universität Frankfurt); für weitere Informationen zur Person und zu ihren Publikationen siehe unter: www.cbs.de/de/cbs/team/brigitta-herrmann/

Grenzwerten für Rückstände von Pestiziden in Nahrungsmitteln. Bei Unterschieden in den Standards zwischen EU und USA sollen diese – gemäß dem Verhandlungsmandat der EU – entweder angeglichen werden, oder man einigt sich darauf, die Standards anzuerkennen, die im jeweiligen Land gelten. Da das erklärte Ziel der Verhandlungen ein Abbau von „unnötigen“ Regelungen ist, wird voraussichtlich eine Einigung auf dem untersten Niveau erfolgen. Verständigt man sich darauf, die jeweiligen Standards anzuerkennen, würde das bedeuten, dass Unternehmen aus den USA Produkte in die EU exportieren dürfen, die nach US-Standards erlaubt sind – selbst dann, wenn sie den höheren Gesundheits- und Umweltstandards der EU nicht genügen.

Gäbe es eine eindeutige Kennzeichnung der Inhaltsstoffe einschließlich der Schadstoffe in Lebensmitteln, könnten zumindest die Konsumenten selbst entscheiden, welchen Risiken sie sich aussetzen und welche Risiken sie vermeiden wollen. In den USA gibt es jedoch keine Kennzeichnungspflicht für gentechnisch veränderte Produkte, hormonbehandelte Produkte und Schadstoffrückstände in Lebensmitteln. Daher sollen mit dem Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA auch „unnötige“ Etikettierungen abgeschafft werden, da sie als Handelshindernis eingestuft werden.

Die Produzenten in den USA könnten also gemäß ihren geringeren Standards produzieren und ihre Güter dann auch in die EU exportieren. Da die Produzenten in der EU jedoch die höheren EU Regelungen einhalten müssen, hätten die Produzenten in der EU höhere Kosten und dadurch hätten sie auch in der EU Wettbewerbsnachteile. Daher würden wahrscheinlich viele europäische Hersteller aus dem Markt gedrängt. Diese Annahme wird auch von der Studie bestätigt, die von der EU Kommission in Auftrag gegeben wurde. Die Autoren schreiben, dass es beispielsweise in der Landwirtschaft voraussichtlich zu Marktkonzentrationen kommen wird. (Centre for Economic Policy Research 2013) Dies bedeutet, dass angesichts der Konkurrenz aus den USA voraussichtlich viele Bauern in der EU aufgeben werden. Es werden folglich weniger Nahrungsmittel hergestellt, die die europäischen Anforderungen an eine gesunde und schadstofffreie Ernährung erfüllen.

In Bezug auf giftige Chemikalien gilt in der EU das Vorsorgeprinzip: Es wurden Chemikalien identifiziert, die auf Grund ihrer hohen Toxizität nicht zugelassen sind. Die Anzahl der verbotenen hochgiftigen Chemikalien wurde zwar aufgrund der starken Lobbyarbeit der Chemieindustrie im Jahr 2006 gegenüber den ursprünglichen Plänen der EU erheblich reduziert, zumindest die gefährlichsten Chemikalien wurden jedoch verboten. Die EU-Kommission selbst hat damals berechnet, dass durch die Verpflichtung für Unternehmen, 2000 hochgiftige Substanzen zu ersetzen, Kosten für die Industrie von 2,6–5,2 Mrd € entstehen könnten, die Ersparnisse wegen reduzierter Gesundheitsausgaben würden aber bei rund 50 Mrd € liegen. Unternehmen, die neue Chemikalien vermarkten möchten, müssen vorher umfangreiche Tests durchführen, in denen sie die Unbedenklichkeit nachzuweisen haben. In den USA gibt es dagegen keine Verpflichtung der Unternehmen, Untersuchungen zu den Gesundheitsaus-



wirkungen der Chemikalien durchzuführen.

Daraus ergibt sich für die Menschen, die in der EU leben, das Problem,

- dass weder die Gesetzgebung in der EU dafür sorgt, dass genügend gesunde und schadstofffreie Lebensmittel zur Verfügung stehen,
- noch kann der Einzelne selbst erkennen, ob er sich gesund ernährt.

Zusätzlich sind Produkte auf dem Markt, bei denen es Anhaltspunkte dafür gibt, dass sie sich negativ auf die Gesundheit auswirken. Zu nennen sind hier beispielsweise Weichmacher in Plastikflaschen und Zusatzstoffe in Verpackungsmaterialien, die vermutlich Auswirkungen auf den menschlichen Hormonhaushalt haben. Bisher sind erst wenige solcher Produkte in der EU verboten, da es noch wenige Studien zu den Auswirkungen gibt.



Neue Regulierungsvorhaben zum Verbraucherschutz sollen auch für die Zukunft ausgeschlossen werden

Mit der Verabschiedung von TTIP soll nun beschlossen werden, dass sich die EU und die USA zukünftig vor der Verabschiedung von Regulierungen oder bei geplanten Gesetzesvorhaben in einem gemeinsamen Rat austauschen, um sicher zu stellen, dass keine neuen Regelungen eingeführt werden, die den bereits erreichten Abbau von Regelungen wieder einschränken würden. Das heißt, die EU könnte nach der Verabschiedung von TTIP keine neuen Regelungen einführen, um ihre Bürger und Bürgerinnen vor Gesundheitsgefahren zu schützen.

Vor diesem Hintergrund fällt eine Beurteilung der Wohlfahrtsgewinne und -verluste ganz anders aus als von dem von der EU Kommission beauftragten Wirtschaftsforschungsinstitut berechnet. Die Wohlfahrtsverluste könnten erheblich höher sein als die Wohlfahrtsgewinne und zusätzlich ist

zu fragen, welche Werte zukünftig in der EU gelten sollen. Wollen die Menschen in Europa wirklich auf ihr Men-

Wirtschaftsethische Betrachtung

Aus wirtschaftsethischer Sicht muss man sich nach Georges Enderle zunächst darüber verständigen,

- welche Werte in einer Gesellschaft vorhanden sind und
- auf welche Ziele man sich einigen kann.

Sodann sind die Rechte festzulegen, die sich daraus für die Menschen ergeben. Er betont, dass es in der globalisierten Welt unerlässlich ist, der Realisierung der Menschenrechte die oberste Priorität einzuräumen, und zwar für alle Menschen. Gerade seit der Finanzkrise hat sich gezeigt, dass ein enggeführtes ökonomisches Wohlstandsverständnis unangemessen ist.

Man könnte also in Übereinstimmung mit Enderle sagen, dass ein Handels- und Investitionspartnerschaftsabkommen zwischen den USA und der EU so ausgestaltet werden müsste, dass ein möglichst hohes Wohlergehen für alle Menschen daraus folgt. Dementsprechend muss ein voller Genuss der Menschenrechte für alle Menschen, die von dem Abkommen betroffen sind, möglich sein, und die bisher vorhandenen Möglichkeiten zur Vorsorge müssen erhalten bleiben, damit alle ein gesundes Leben in einer möglichst intakten Umwelt führen können. Die Regeln, die man verabschieden will, müssen diesen Zielen und Rechten untergeordnet werden und müssen für die Erreichung des Zieles eines möglichst hohen Wohlergehens für alle Betroffenen förderlich sein. (Enderle 1993 und Enderle 2011) Dabei ist es wichtig – so Enderle – nicht nur Gewinne zu maximieren, denn wie sich beispielsweise in der Finanzkrise gezeigt hat, kann die Gewinnmaximierung einzelner Unternehmen zu großen gesellschaftlichen Nachteilen führen. Wohlstand muss im umfassenden

schenrecht auf gesunde und schadstofffreie Nahrung verzichten?

Sinn verstanden werden. Dies schließt die Bereitstellung privater und öffentlicher Güter (wie beispielsweise Gesundheit und Bildung) ein und beinhaltet neben den finanziellen auch menschliche und soziale Aspekte. Es geht um eine langfristige Sichtweise, die auch die Folgen für zukünftige Generationen berücksichtigt.

In ökonomischer Sichtweise wird oft von Bedürfnisbefriedigung gesprochen. Enderle erläutert in Anlehnung an Sen, dass Bedürfnisse konkretisiert werden können als Freiheiten, ihre Befriedigung als deren Ermöglichung: politische Freiheit, ökonomische Mittel, soziale Möglichkeiten (Gesundheitsversorgung und Grundbildung), Transparenz Garantien und Schutz vor Gefahren. (Enderle 2011, Sen 2009 und 1999 zitiert nach Enderle 2011). Würde die EU einen solchen erweiterten Wohlstandsbegriff ansetzen, müsste sie neben den ökonomischen Effekten auch die Auswirkungen eines möglichen Handels- und Investitionsabkommens auf die politische Freiheit berücksichtigen. Dies würde bedeuten, dass sie sich für bessere Regelungen zum Erhalt der Gesundheit, der natürlichen Umwelt und zum Schutz vor Gefahren einsetzt, da nur so die Freiheit der Menschen realisierbar wird. Ebenso müsste sie alle Verhandlungsdokumente veröffentlichen und so eine breite öffentliche Diskussion ermöglichen, da auch Transparenz eine der Grundlagen politischer Freiheit ist.

Auf das Handels- und Investitionsabkommen zwischen den USA und der EU lässt sich auch der wirtschaftsethische Ansatz von Peter Ulrich anwenden. Ulrich kritisiert die Abkopplung der ökonomischen Rationalität von dem, was lebenspraktisch als vernünftig angesehen wird. Dieser Be-

fund kommt geradezu exemplarisch am Verhandlungsmandat der EU zu diesem Abkommen zum Ausdruck: Es ist einseitig auf die Realisierung von Gewinnen für exportorientierte Unternehmen ausgerichtet und lässt die sozialen, gesundheitlichen und ökologischen Folgen außer Acht. Nach Ulrich muss die ökonomische Rationalität aber eingebettet werden in eine umfassendere lebensdienliche Art rationaler ökonomischer Wertschöpfung. Dies nennt er sozial-ökonomische Rationalität. Bevor es um die Realisierung von Effizienzgewinnen gehen kann, muss demnach zuerst die Legitimität des wirtschaftlichen Handelns gegenüber allen Betroffenen geklärt werden. Nur das, was freie und mündige Bürger in einer vernunftgeleiteten politisch-ökonomischen Verständigung unter allen Betroffenen als wertschaffend bestimmt haben könnten, ist nach Ulrich auch sozialökonomisch rational. (Ulrich 2008)

Schlussfolgerungen

Im Fall des Handels- und Investitionsabkommens mit den USA müsste also zunächst eine breite öffentliche Diskussion darüber geführt werden, welche

Absichten und Ziele mit einem solchen Abkommen verbunden werden sollen:

- Dies setzt voraus, dass die EU-Kommission alle Dokumente zur Verfügung stellt.
- Es erfordert, dass zunächst eine breite Verständigung über das Verhandlungsmandat erfolgen muss.
- Das bestehende Verhandlungsmandat muss in den Punkten abgeändert werden, die dem gesellschaftlichen Wertekonsens in der EU widersprechen.
- Ein neues Verhandlungsmandat muss unter Beteiligung der unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen und unter Einbeziehung unabhängiger sozialwissenschaftlicher Untersuchungen erstellt werden.
- Es muss – wie in den Menschenrechtspakten vereinbart – die fortschreitende Realisierung der Menschenrechte ermöglichen.
- Darüber hinaus müssen auch Umwelt- und Sozialstandards beachtet werden.
- Staaten müssen weiterhin das Recht behalten, auf neue technische und gesellschaftliche Entwicklungen mit neuen Maßnahmen und Gesetzen zu reagieren, ohne dass Unterneh-

men das Recht bekommen, sie in solchen Fällen wegen entgangener Gewinnerwartungen auf Schadenersatz zu verklagen.

- Da das Abkommen zwischen der EU und den USA auch als Vorlage für weitere Abkommen gedacht ist und globale Standards setzen will, müssen auch die Erfordernisse anderer Länder und Kulturen mit einbezogen werden.
- Insbesondere ist zu berücksichtigen, dass viele Länder noch einen großen Nachholbedarf im Hinblick auf eine fortschreitende Realisierung von Menschenrechten sowie bei Sozial- und Umweltstandards haben. Die Realisierung derselben muss durch ein solches Abkommen begünstigt werden und darf keinesfalls eingeschränkt werden.

Die Mahnung von Papst Franziskus „Wir dürfen nicht mehr auf die blinden Kräfte und die unsichtbare Hand des Marktes vertrauen“ (*Evangelii Gaudium* 204), passt ebenso zu dem Abkommen wie sein Vorschlag: Um die Wirtschaft gerechter zu machen, muss sie aus der Perspektive der Würde jedes Menschen und des Gemeinwohls gestaltet werden. (*Evangelii Gaudium* 203)

LITERATUR

- Centre for Economic Policy Research (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. London.
- Council of the European Union (2014): Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America. Brussels 9 October 2014.
- De Schutter, O. (2014): The right to food as a human right. Zitiert nach: <http://www.srfood.org/en/right-to-food>. Zugriff am 24.10.2014
- Enderle, G. (1993): Handlungsorientierte Wirtschaftsethik. Grundlagen und Anwendungen. Bern, u. a.
- Ders. (2011): Three Major Challenges for Business and Economic Ethics in the Next Ten Years: Wealth Creation, Human Rights, and Active Involvement of the World's Religions, in: *Business and Professional Ethics Journal* 30 (2011) 3–4, 231–252.
- EU Kommission (2014): General Overview of active WTO dispute settlement cases involving the EU as complainant or defendant and of active cases under the trade barriers regulation, zitiert nach: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/november/tradoc_111230.docx.pdf, Zugriff am 24.10.2014
- Fritz, T. (2014): TTIP: Die Kapitulation vor den Konzernen. Eine kritische Analyse der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft. Berlin.
- Papst Franziskus (2013): Apostolisches Schreiben *Evangelii Gaudium*. Rom.
- Ulrich, P. (2008): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. 4. Aufl. Bern, u. a.
- UN-Komitee für wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte (1999): Allgemeiner Kommentar Nr. 12 zum Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte.
- WTO (2014): Disputes zitiert nach: www.wto.org, Zugriff am 23.10.2014

Fairer Welthandel durch Freihandelsabkommen?



Die entwicklungspolitische Bedeutung von TTIP und CETA

Entwicklungsländer sind an den Verhandlungen über die beiden Freihandelsabkommen nicht beteiligt. Sie scheinen auf den ersten Blick auch nicht betroffen zu sein. Gleichwohl dürfte die Abkommen erhebliche Auswirkungen auf sie und ihre Stellung im multilateralen Welthandelssystem haben. Den neu gesetzten Standards werden sich auch die Schwellen- und Entwicklungsländer auf Dauer nicht entziehen können. Als negative Konsequenzen sind unter anderem eine globale Deregulierung des Dienstleistungssektors und die Verlagerung von Handelsströmen zugunsten der großen Wirtschaftsblöcke zu erwarten. Durch den umstrittenen Investorenschutz wird die Position internationaler Konzerne gegenüber nationalen Gesetzgebern weiter gestärkt; das behindert jedoch schon heute manchen Demokratisierungsprozess.



Jürgen Maier

Doha ist die Hauptstadt des extrem reichen Golfemirats Katar. Nach ihr ist die sogenannte „Doha Development Agenda“ benannt, im Deutschen bekannt als die „Doha-Runde“. Sie ist ein Relikt aus den seit vielen Jahren festgefahrenen Verhandlungen der Welthandelsorganisation WTO. Im Namen der Doha Development Agenda wollte die WTO Anfang des Jahrhunderts, bei der Ministerkonferenz in Doha 2001, eine neue Liberalisierungs- und Deregulierungsrunde des Welthandels einleiten. Seit Gründung der WTO 1995 versuchen EU und USA beharrlich, den Geltungsbereich der WTO-Verträge inhaltlich auszudehnen, mit den sogenannten „Singapur-Themen“ für eine umfassende Liberalisierung der Weltwirtschaft, die bei der ersten WTO-Ministerkonferenz 1996 in Singapur präsentiert wurden. Ausgerechnet die Entwicklungsländer wollten aber die von der EU und den USA erfundene Doha-Entwicklungsagenda nicht. Sie waren nämlich nicht damit einverstanden, dass eine Welthandelsorganisation sich nicht auf Handelsfragen beschränken soll, sondern auch noch bindende Regeln über Investitionspolitik,

Wettbewerbsrecht, die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens oder die nahezu schrankenlose Liberalisierung des Dienstleistungssektors usw. aufstellen soll. Eine ständig weitergehende Liberalisierung und Marktöffnung über die bisher vereinbarten Bereiche hinaus findet nicht nur unter den Entwicklungsländern, sondern auch in der europäischen und US-amerikanischen Öffentlichkeit nicht viel Unterstützung. Deswegen verwenden die Regierungen in Europa und den USA so viel Energie darauf, ihre Handelspolitik vor der Öffentlichkeit möglichst geheim zu halten.



Die EU und die USA streben nach Zementierung einer Welthandelsordnung, die ihren Interessen dient

Genau an diesen Fragen scheiterte auch die nächste WTO-Ministerkonferenz 2003 in Cancún. Nach Cancún stieß der Multilateralismus an seine Grenzen. Die EU-Kommission, die europäischen Wirtschaftsministerien und der US-Handelsbeauftragte hatten er-

kannt, dass ihre Deregulierungsagenda in der WTO auf absehbare Zeit keine Chance auf Verwirklichung hat – sie ist weder mehrheits- noch gar konsensfähig. Sie waren aber nicht bereit, daraus die Konsequenz zu ziehen, ernsthaft an einer Welthandelsordnung zu arbeiten, die nicht nur ihren eigenen Interessen dient. Stattdessen kündigten die EU und die USA an, flankierend unterstützt von der damaligen rot-grünen Bundesregierung, jetzt verstärkt auf bilaterale Abkommen außerhalb der WTO zu setzen. Sie würden jetzt gleichwertig neben der multilateralen WTO-Handelspolitik verfolgt. Die Schuldzuweisung war für die Europäer und Amerikaner klar: Die uneinsichtigen Schwellenländer sind die Hauptschuldigen an der WTO-Blockade, nicht sie selbst. Seitdem passiert in der WTO fast nichts mehr.



Bilateralismus löst Multilateralismus ab

Also lautet seit etwas über 10 Jahren die Devise der EU: Wenn gegen den Block der Schwellen- und Entwicklungsländer in der WTO schon nichts mehr durchgesetzt werden kann, dann nehmen wir uns diese Länder eben einzeln oder grüppchenweisen vor. Damit begann der Boom der bilateralen und regionalen Freihandelsabkommen. Wie in der EU-Handelspolitik üblich, werden sie unter größter Geheimhaltung verhandelt. Ministerrat und Kommission beschließen ein Verhandlungsmandat. Das EU-Parlament – von den Parlamenten der Mitgliedsstaaten oder gar der Öffentlichkeit ganz zu schweigen – bleibt unbeteiligt. Sie erfahren höchstens, dass die Verhandlungen begonnen haben, das Verhandlungsmandat ist geheim.

Geheim sind auch die Papiere, die die EU auf den Verhandlungstisch legt, geheim sind auch die Papiere die die andere Seite auf den Verhandlungstisch legt. Dankenswerterweise gibt es in letzter Zeit immer wieder Heldinnen und Helden der Demokratie, die solche Texte durchsickern ließen. Dennoch: All diese Freihandelsabkommen, die in den letzten 10 Jahren abgeschlossen wurden, lösten in der Öffentlichkeit nicht einmal ansatzweise das Interesse aus, das die WTO vor nicht allzu langer Zeit auslöste und das TTIP jetzt auslöst. Den Parlamenten genügte es offenbar, von der Kommission irgendwann ein ausgehandeltes Abkommen präsentiert zu bekommen und nur noch ja zu sagen. So lief es bei den mittlerweile abgeschlossenen Freihandelsabkommen EU-Korea, beim Freihandelsabkommen der EU mit Peru und Kolumbien, beim „Assoziationsabkommen“ der EU mit den Staaten Zentralamerikas, bei den Abkommen mit den Staaten der Karibik, mit Chile, Mexiko, Südafrika, Kamerun und einigen Staaten Südostafrikas.

Alle diese Abkommen enthalten in unterschiedlichem Ausmaß genau diejenigen Bestimmungen und Regeln, die

die EU in der WTO nicht durchsetzen konnte. Einzeln und grüppchenweise konnte man diese Entwicklungsländer natürlich leichter weichklopfen als in der WTO. Die ehemaligen europäischen Kolonien, bekannt als „AKP-Staaten“ (Afrika, Karibik, Pazifik) bekamen einfach ihre bisherigen Handelspräferenzen entzogen, wenn sie keine solchen Abkommen abschließen. Erpressung, so könnte man das auch nennen.

Diese umfassende Agenda der Kommission ist noch lange nicht abgearbeitet: Aktuell verhandelt werden Freihandelsabkommen mit den Mittelmeeranrainerstaaten, Singapur, den ASEAN-Staaten in Südostasien, dem



TTIP und andere Freihandelsabkommen sind der Versuch der Industriestaaten, außerhalb der WTO Fakten zu schaffen, die sich in ihrem Rahmen nicht durchsetzen lassen

südamerikanischen Mercosur-Block, mit Japan, Indien, und mit einer Reihe weiterer afrikanischer Staaten. Mit China wird ein EU-Investitionsschutzabkommen verhandelt. Die beiden größten Brocken sind aber die geplanten Freihandelsabkommen mit den USA, bekannt als TTIP, und mit Kanada (CETA). Nicht zu vergessen das sektorale Abkommen für den Dienstleistungshandel TISA (Trade in Services Agreement), an dem neben den 28 EU-Ländern noch weitere 22 Länder beteiligt sind, darunter auch einige wenige Entwicklungsländer.

Wenn Freihandelsabkommen auch Wertegemeinschaften widerspiegeln, wie wir in der Debatte um TTIP immer wieder hören, dann hat Europa offenbar eine sehr breites Spektrum von Wertegemeinschaften, eigentlich mit nahezu der ganzen Welt. Ziemlich viele der Wertegemeinschaftspartner sind bei näherem Hinsehen nicht sonderlich

demokratisch – und die USA ist keineswegs der demokratischste oder sozialste unter ihnen.

Umso problematischer ist es, wenn in solchen bilateralen Deals der beiden größten Wirtschaftsmächte der Welt Fakten für den Rest der Welt geschaffen werden sollen. Mit geradezu imperialem Gestus erklärt der noch amtierende EU-Handelskommissar Karel de Gucht, das TTIP genannte Freihandelsabkommen der beiden größten Wirtschaftsblöcke der Welt werde Standards setzen, an denen der Rest der Welt nicht mehr vorbeikomme. *The West against the Rest. So etwas hat wieder Konjunktur. Diese Haltung ist keineswegs nur unter den Liberalen und Konservativen verbreitet. Martin Schulz, der sozialdemokratische Europaparlaments-Präsident, der so gerne Kommissionschef geworden wäre, sagte es vor der American Chamber of Commerce am 16.10.2013 ganz klar – es gehe darum, „trying to work out how to best deal with the growing economic dominance of China ... TTIP or the Free Trade Agreement is about making sure the United States and Europe remain standard makers rather than standard takers. If we do not unite behind common standards it will soon become difficult to even up-hold our own standards ... The window of opportunity for the US and the EU to shape the future world order is becoming smaller and smaller. Will we use this time wisely? Will we succeed in strengthening our ties for the future? The Transatlantic Trade and Investment Partnership will be a test case for the viability of the transatlantic relationship in the 21st century.“*

Es ist eine Anmaßung, zu glauben, Europa und die USA könnten „einen Gold-Standard für die ganze Welt“ setzen – genau diese Arroganz ist es, die die WTO lahmgelegt hat.

Auch das geplante TISA-Abkommen ist ein Versuch von EU und USA, außerhalb der WTO Fakten zu schaffen, weil man in der WTO seine Agenda nicht durchsetzen kann. Damit sollen jene weitreichenden Liberali-



sierungen im Dienstleistungsbereich umgesetzt werden, die im multilateralen Rahmen der WTO nicht durchsetzbar sind. Die Mehrheit der WTO-Mitgliedsstaaten lässt sich nämlich im Rahmen des WTO-Dienstleistungsabkommens GATS nicht für eine aggressive Strategie vereinnahmen, durch die die Liberalisierung und Deregulierung der Dienstleistungsmärkte weiter vorangetrieben und als „unumkehrbar“ festgeschrieben werden soll. Die weitaus meisten Schwellen- und Entwicklungsländer sind überzeugt, dass

davon in allererster Linie transnationale Konzerne aus den USA und Europa profitieren würden. Die Erfahrungen der letzten Jahre vor allem seit der Finanzkrise haben gezeigt, dass diese neoliberale Agenda dringend revidiert werden muss. Niemand in Europa ruft nach einer weiteren Deregulierung des Dienstleistungssektors oder gar danach, sich dazu sogar per völkerrechtlichem Vertrag zu verpflichten. Aber zu einer anderen Politik ist die EU-Kommission nicht bereit.

sche Demokratisierung und kein Beitrag dazu, Afrikanern wirtschaftliche Perspektiven in Afrika zu eröffnen – wie es in den politischen Sonntagsreden immer wieder beschworen wird.⁴

Sicherlich gibt es in den Schwellenländern auch Unternehmen, die von TTIP profitieren könnten. Die geplante „regulatorische Harmonisierung“ zwischen den USA und der EU könnte bisher unterschiedliche Standards nivellieren. Daraus ergeben sich Vorteile für multinationale Konzerne – unabhängig von ihrem Herkunftsland, d. h. nicht nur für europäische oder amerikanische, sondern auch für chinesische, die bereits heute intensiv auf beiden Teilen des transatlantischen Markts aktiv sind. Ihnen geht es darum, vereinheitlichte Regulierungen zu schaffen bzw. Regelungen, die aus ihrer Sicht unnötig sind, durch „Harmonisierung“ zu beseitigen. Aber trägt das zur Armutsbekämpfung bei? Wohl kaum, vermutlich eher zur Reichtumsvermehrung bei den Eigentümern dieser multinationalen Konzerne.

Entwicklungsländer müssen rückläufigen Handel hinnehmen

Unabhängig von diesen eher grundsätzlichen Fragen der globalen Handelspolitik ist es aber keineswegs so, dass die Entwicklungsländer von einem Abkommen wie TTIP nicht direkt betroffen wären. Die meisten Untersuchungen über die wirtschaftlichen Auswirkungen eines TTIP kommen zu dem Schluss, dass in teilweise erheblichem Umfang eine Verlagerung der Handelsströme stattfinden würde. Handelsströme von Entwicklungsländern in die EU bzw. in die USA als auch innerhalb der EU würden zurückgehen zugunsten von mehr Handel EU – USA¹. Praktisch kein Entwicklungsland würde

*Marktpotenzial sind geographisch relativ weit entfernt. Dies ist vor allem für Länder in Nord- und Westafrika ein Problem.*³

Tunesien etwa hätte laut der Bertelsmann-Studie einen Rückgang von –4,4% im Handel mit der EU zu verzeichnen. Das ist keine angemessene europäische Antwort auf die tunesi-

Investorenklagerechte – ein System in der Krise

Einer der besonders umstrittenen Aspekte von TTIP ist das Investor-Staats-Schiedsgerichtsverfahren (ISDS). Diese Möglichkeit von Investoren, d. h. multinationalen Konzernen, in privaten Parallelgerichten Staaten zu verklagen, ist seit Jahrzehnten gängige Praxis zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, erfunden von Deutschland 1959 mit dem ersten derartigen Investitionsschutzvertrag mit Pakistan. Etwa 130 derartige Verträge hat Deutschland mit Entwicklungsländern abgeschlos-

sen. Die Begründung dafür ist immer wieder dieselbe: In den Entwicklungsländern gibt es keine funktionierenden Rechtssysteme, deren Justiz kann ein Investor nicht vertrauen.

Doch die Welt ändert sich. Investoren kommen mittlerweile auch aus Entwicklungsländern, Wirtschaftsbeziehungen sind keine Einbahnstraße mehr. Inzwischen werden nicht mehr nur die Regierungen von Entwicklungsländern verklagt, sondern immer öfter auch Regierungen von Industrieländern, wie

 Die Stärkung des transatlantischen Freihandels geht zu Lasten afrikanischer und anderer Entwicklungsländer

von TTIP profitieren, auch nicht Länder, an deren wirtschaftlicher Entwicklung Europa ein elementares Interesse hat: Vor allem Afrika muss laut der Bertelsmann-Studie Rückgänge verzeichnen²:

„Die großen Verlierer einer Eliminierung der Zölle sind Entwicklungsländer. Diese verlieren durch den verstärkten Wettbewerb auf dem EU- oder US-Markt dramatisch an Marktanteilen. Alternative Märkte mit ähnlichem

¹ So etwa ifo-Institut, Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, 2013.

² http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/bst/hs.xml/nachrichten_116768.htm.

³ Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) – Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, Bertelsmann-Stiftung 2013, S. 28.

⁴ A. a. O., S. 17.

die UNCTAD feststellt.⁵ Aber nicht nur die kritische europäische Öffentlichkeit, sondern auch immer mehr Regierungen von Entwicklungsländern gehen auf Distanz zu dieser Investoren-Paralleljustiz. Schon heute gibt es

 Immer mehr Entwicklungsländer gehen auf Distanz zur Paralleljustiz für Investoren

viele Freihandelsabkommen mit Entwicklungsländern, die keinen ISDS-Mechanismus enthalten – das jüngste Beispiel ist das erst im letzten Jahr abgeschlossene EU-Freihandelsabkommen mit Kolumbien und Peru. Brasilien weigert sich grundsätzlich, Verträge mit ISDS-Klauseln abzuschließen. Südafrika und Indonesien haben beschlossen, ihre Verträge mit ISDS-Klauseln samt und sonders zu kündigen. Australien will ebenfalls keine neuen abschließen. Die vielfach beschworenen negativen Auswirkungen auf das „Investitionsklima“ sind empirisch jedoch nicht nachweisbar. Brasilien ist eine äußerst attraktive Destination für ausländische Direktinvestitionen, und in Südafrika stiegen die ausländischen Investitionen sogar an, als das Land anfang, reihenweise Investitionsschutzabkommen zu kündigen.

Warum will die Kommission unbedingt eine solche Paralleljustiz zwischen zwei entwickelten Rechtsstaaten wie den USA und der EU mit TTIP einführen? Es ist aufschlussreich, dass sie als Begründung häufig anführt, man brauche ISDS zwar eigentlich nicht mit den USA bzw. Kanada, aber man könne Entwicklungsländer nicht anders behandeln als diese beiden Staaten. Mit anderen Worten: Wenn ISDS von der kritischen Öffentlichkeit in TTIP und CETA verhindert wird, gerät das ganze System weltweit noch mehr ins Trudeln. Weitere Länder könnten Verträge mit einer Konzern-Paralleljustiz kün-

digen. Vermutlich stimmt das, und es wäre gut so.

Denn immer häufiger erweist sich diese Klagemöglichkeit von Konzernen gegen Staaten vor privaten Schiedsgerichten als ernsthaftes Hindernis für Demokratisierungsprozesse. Als El Salvador noch eine Militärdiktatur war, mussten Anwohner einer Goldmine tatenlos zusehen, wie diese ihr Trinkwasser vergiftete. Heute können sie klagen, wie im Falle der „El Dorado“-Goldmine des kanadischen Bergbaukonzerns Pacific Rim, und sie bekamen sogar recht. Als der kanadische Minenbetreiber das Problem nicht in den Griff be-

Europas Öffentlichkeit – desinteressiert an Handelsabkommen mit Entwicklungsländern

TTIP und CETA sind zwei Abkommen in einer langen Reihe bilateraler Vertragsprojekte der EU. Nun kommen wir zu einer bitteren Wahrheit der Entwicklungspolitik: Wen haben diese Abkommen, diese Verhandlungen der letzten 10 Jahre eigentlich in Europa, in Deutschland interessiert? Leider so gut wie niemanden. An eine NGO-Kampagne gegen die „Economic Partnership Agreements“ der EU mit den AKP-Staaten erinnern sich nur noch wenige Eingeweihte, diese Abkommen waren der europäischen Öffentlichkeit herzlich egal – auch den Globalisierungskritikern, die kurz zuvor noch Demos gegen die WTO organisiert hatten. Der weitaus größte Teil der deutschen und europäischen Bevölkerung stand dieser Politik so lange recht gleichgültig gegenüber, wie man glaubte, selber nicht betroffen zu sein.

Warum löst dann plötzlich das Abkommen mit den USA eine solche öffentliche Empörung und eine derartige Mobilisierung aus? Es dürfte nicht in

kam, musste er die Mine schließen – und verklagt jetzt El Salvador auf der Basis eines Investitionsschutzvertrags auf über 300 Millionen Dollar Schadenersatz.⁶ Der französische Multi Verolia verklagte Ägypten, weil das Land nach dem Sturz Mubaraks den Mindestlohn von €41 auf €72 monatlich erhöht hatte⁷ – das alte Regime hatte Investoren zugesichert, so etwas werde nicht geschehen. Es gibt noch viele solcher Beispiele, die deutlich machen, dass ein Rechtsstaat unvereinbar ist mit einer Paralleljustiz, bei der nur die Konzerne klagen können, aber nicht zu verklagen sind.

erster Linie an der Entrüstung im Zuge der Enthüllungen Edward Snowdens liegen, und auch nicht an sinistrem Anti-Amerikanismus. Es dürfte vielmehr daran liegen, dass im Gegensatz zu den bisherigen Freihandelsabkommen der EU mit „Dritte-Welt-Ländern“

 Die wachsende Bewegung gegen TTIP stellt die bisherige europäische Handelspolitik grundsätzlich in Frage

die Verbraucherinnen und Verbraucher Europas nun ernsthaft befürchten müssen, dass die negativen Folgen dieser Politik nicht nur in den anderen Ländern eintreten, sondern auch sie trifft. Hormonfleisch, Chlorhähnchen und Gentechnik stehen stellvertretend für diese Befürchtungen. Allmählich dämmert vielen die Erkenntnis, dass auch mit dem bereits ausverhandelten Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada dasselbe drohen könnte.

⁵ http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf.

⁶ <http://www.theguardian.com/global-development/2014/apr/10/el-salvador-pacific-rim-assault-democratic-governance>.

⁷ <http://www.monde-diplomatique.de/pm/2014/06/13.mondeText1.artikel,a0067.id>

Arts & ethics

Aus seinem Zyklus „Schein und Sein“, bei dem immer ein Mensch in zwei Stadien – seiner puren Existenz und seiner konventionellen Rolle – porträtiert wird, ist hier die „Thronende“ ausgewählt.

Eine weibliche Herrscherfigur sitzt statuarisch auf ihrem Thron, mit einem langen Gewand und ist mit einer Krone geschmückt. Daneben hockt dieselbe Person auf einem kleinen Schemel mit herabhängenden Schultern und unbekleidet.

Diese unterschiedlichen Dimensionen des Menschseins kennzeichnet der Bildhauer durch die verschiedenartige Bearbeitung des Holzes: der „schöne Schein“ weist eine glatte Oberflächenstruktur auf, während das „pure Sein“ durch tiefe Sägespuren aufgebrochen ist.

Aus: Dem Menschsein auf der Spur. Andreas Kuhnlein, Holzskulpturen. Ausstellungs-Katalog, herausgegeben von Stefanie Lieb, Katholische Akademie Schwerte, 2013, S. 16–17.



© Jörg Eschenfelder

*Andreas Kuhnlein
geb. 1953 in Unterwössen, Chiemgau,
Schreinerlehre, seit 1983 als freischaffender Bildhauer im Chiemgau tätig,
arbeitet seit 1995 mit großformatigen gesägten Holzskulpturen aus ganzen
Baumstämmen, über 180 Einzelausstellungen im In- und Ausland.
Weiteres unter: <http://kuhnlein-bildhauer.de>*



© Andreas Kuhnlein

Schein und Sein – Thronende

2-teilig, 2011

Eiche, 156 x 60 x 50 cm, 128 x 55 x 43 cm

Es ist gut, dass die täglich breiter werdende Bewegung gegen das TTIP immer deutlicher die Grundprinzipien und Praktiken europäischer Handelspolitik grundsätzlich in Frage stellt. Während es in den letzten zehn Jahren aus entwicklungspolitischere Sicht keiner-

lei greifbaren Erfolge gab, die aggressive Deregulierungs- und Marktöffnungspolitik von Bundeswirtschaftsministerium und EU-Kommission zu stoppen, bietet sich nun die Chance, dass die Öffentlichkeit sich grundsätzlich gegen diese Politik wendet.

KURZBIOGRAPHIE

Jürgen Maier (*1963) leitet seit 1996 das Forum Umwelt & Entwicklung, ein Netzwerk deutscher Nichtregierungsorganisationen für Nachhaltige Entwicklung, das u.a. auch das Kampagnenbündnis „TTIP-Unfairhandelbar“ koordiniert (www.ttip-unfairhandelbar.de).

Fazit: Worum es bei TTIP geht – und worum es nicht geht

- In der Debatte über TTIP gibt es viele Scheindebatten und Ablenkungsmanöver. Die westliche Außenpolitik-Szene sucht seit dem Ende des Kalten Krieges ständig neue Themen und manchmal auch neue Feinde. Viele westliche Akteure sprechen jetzt von einer „Handels-Nato“, über „wirtschaftliche Selbstverteidigung“ des demokratischen Westens gegen die aufstrebenden Schwellenländer, vor allem China. Diese „The West against the rest“-Mentalität ist an sich schon zutiefst reaktionär – die Herrschaft des „weißen Mannes“ über die Welt aufrechtzuerhalten, ist nicht nur unmöglich sondern auch völlig rückwärtsgewandt.
- Abgesehen davon sind Länder wie Brasilien, Südafrika oder Indien Demokratien, mit denen Europa mindestens genauso viele Werte teilt wie mit den USA. Bei Sozialdemokraten oder Sozialisten mutet die ständige Beschwörung der „gemeinsamen Werte mit den USA“ noch merkwürdiger an – Sozialdemokraten und Sozialisten regieren in Brasilien und Südafrika, in den USA gibt es dagegen nicht einmal eine Sozialdemokratie. Gewerkschaften können in Brasilien, Südafrika und Indien frei arbeiten – in den USA kämpfen sie seit dem Amtsantritt von Ronald Reagan im Jahre 1981 um das Überleben. Europa hat viele gemeinsame Werte mit vielen Ländern – und es gibt eine ganze Reihe von Ländern, mit denen wir mehr Gemeinsamkeiten haben als mit den USA.
- Der Kampf um TTIP ist kein Kampf zwischen Europa und Amerika. Es ist ein Kampf zwischen Konzernmacht und demokratischen Entscheidungsprozessen. Bei TTIP geht es nicht um eine neue Grundlage für eine zunehmend brüchige transatlantische Allianz. Es geht nicht darum den Westen gegen China und/oder Russland aufzustellen. Es geht auch nicht um ein „kostenloses Konjunkturprogramm“. TTIP ist vielmehr die nächste große Deregulierungswelle, mit der das Primat von Konzerninteressen dauerhaft per völkerrechtlichem Vertrag verankert werden soll, auf Kosten von Demokratie und Parlamentarismus. Es ist im öffentlichen Interesse, diese Deregulierungspolitik endlich zu stoppen.
- Aus der Bewegung gegen TTIP kann eine Bewegung werden, die sich für eine grundlegend andere Handels- und Außenwirtschaftspolitik einsetzt, die nicht nur mehr Transparenz in der Form fordert, sondern auch einen anderen Inhalt. Es wird Zeit, die bisherige handelspolitische Agenda der EU zu beerdigen, die auch in der eigenen Öffentlichkeit kaum mehrheitsfähig ist, und zu

einem Multilateralismus zurückzukehren, der auch Interessen anderer Länder respektiert. Dass europäische Parlamente seit vielen Jahren solche Freihandelsabkommen einfach abnicken, ohne an ihrem Zustandekommen mitzuwirken, ist skandalös. Es wäre jedoch nichts erreicht, wenn sie mit der in anderen Gesetzgebungsprozessen üblichen Transparenz dieselben Inhalte beschließen würden.

- Die entwicklungspolitischen Bedeutung der Kampagne gegen TTIP liegt darin, dass viele Menschen sehen, wie sie selbst durch die aggressive Politik der EU zur Öffnung ausländischer Märkte, zur Deregulierung und zur Etablierung eines parallelen Sonder-Rechtssystems betroffen wären, und dass sie sich deshalb für eine weltweit gerechtere Handelspolitik mobilisieren lassen. Die Chancen für ein Scheitern der TTIP-Verhandlungen stehen dadurch gut. Mit dem Schwung dieser Kampagnen lässt sich die gesamte Außenhandelspolitik der EU in Frage stellen. Und genau das ist aus entwicklungspolitischer Sicht längst überfällig.



Gute Arbeit im globalen Handel

Perspektiven einer Global Governance des Freihandels



Im folgenden Beitrag wird der Zusammenhang von Freihandelsabkommen und Arbeitsbedingungen weltweit in den Blick genommen werden. Als normativer Zielkorridor werden Standards menschenwürdiger, gerechter und guter Arbeit dargelegt. Ziel muss eine internationale Angleichung auf höchstem Niveau sein. Die Suche nach konkreten Umsetzungsoptionen greift zurück auf unternehmerische Selbstverpflichtungen, unilaterale Handelssanktionen und die Integration von Sozialklauseln in das Regelwerk der Welthandelsorganisation (WTO). Zudem muss es in Zukunft darum gehen, die institutionelle Zusammenarbeit zwischen internationaler Arbeitsorganisation (ILO) und WTO zu verbessern sowie einen Internationalen Arbeitsgerichtshof zu etablieren.



Markus
Demele

Freihandel – eine vergessene Debatte

Während in der aktuellen TTIP-Debatte primär Themen des Verbraucher- und Umweltschutzes adressiert werden, ist die Frage nach den Auswirkungen des Freihandels auf die Arbeitsbedingungen in aller Welt bisher nur wenig in den Blick genommen worden. Dabei führen nicht nur Gewerkschafter und Globalisierungsaktivisten diesen Diskurs schon seit Jahrzehnten. Selbst die Ministerkonferenz der G8 formulierte 2007 zumindest deklaratorisch, dass die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) Teil sämtlicher bi- und multilateraler Handelsabkommen sein müssten (G8-Arbeits-

und Beschäftigungsministerkonferenz 2007, S. 7).

Im Folgenden soll der Zusammenhang von Freihandelsabkommen und Arbeitsbedingungen weltweit in den Blick genommen werden. Dazu wird eingangs knapp der Status quo und die jüngste Entwicklung der Governance des Welthandels skizziert. Im Anschluss wird kurz der normative Zielkorridor menschenwürdiger, gerechter und guter Arbeit benannt. Den Schwerpunkt bildet jedoch die Diskussion um die bestmögliche Implementierung von Arbeitsschutzrechten in ein zukünftiges Welthandelsregime.

Governance des Welthandels

Das Wachstum der globalen Exporte und des internationalen Güterausstausches – um das rund 60fache allein seit 1970 – war immer von Debatten um die Regulierung des Handels durch Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse wie Importquoten geprägt. In Auseinandersetzung mit David Ricardo und David Hume wurden im Ringen zwischen Protektionisten und Liberalen bereits im 17. und 18. Jahrhundert bereits im 17. und 18. Jahrhundert höchst differenzierte Vorschläge in die

Handelspolitik eingebracht, die das Ziel hatten, den Wohlstand einer Volkswirtschaft zu erhöhen. „So plädierten Alexander Hamilton oder Friedrich List für eine zumindest vorübergehende staatliche Industriepolitik in Verbindung mit Schutzzöllen, damit rückständige von überlegenen Ökonomien nicht überrollt werden, sondern sich eigenständig industrialisieren und entwickeln können“ (Bieling 2013, S. 41). Prägend für das ökonomische Mainstream-Denken war

Mitte des 20. Jahrhunderts das sogenannte Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorem vom Ausgleich der Faktorpreise – auch der Löhne – weltweit durch Freihandel ohne Migration (Nitsch 2001, S. 315). Für welches Land welche handelspolitischen Maßnahmen sinnvoll sind, um Wachstum und Beschäftigung zu befördern, ist und bleibt jedoch in den Wirtschaftswissenschaften oft eine Glaubensfrage, in der Wort und Tat nicht zwingend übereinstimmen. Während z. B. die USA einen weitgehend freien Handel propagieren, fallen die handelsverzerrenden Agrarsubventionen, mit denen ausländische Anbieter vom Markt fern gehalten werden, in Nordamerika besonders hoch aus (vgl. Stiglitz 2006, S. 341).



Niedrige Löhne und verminderte Arbeitsschutzrechte verbessern die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt ohne politische Strukturreformen

Ohne Zweifel jedoch spielen comparative Kostenvorteile beim Wettlauf der Exportstandorte eine entscheidende Rolle. Viele wirtschaftlich schwache Volkswirtschaften im Süden und

Osten profitieren von niedrigen Löhnen und beliefern so als „verlängerte Werkbank“ den Rest der Welt mit Gütern aus standardisierten Fertigungsprozessen meist mit einer geringen Wertschöpfungstiefe. Neben den niedrigen Löhnen ermöglichen niedrigere Arbeitsschutzrechte eine billige Produktion und erhöhen so die Exportchancen bzw. die Wahrscheinlichkeit eines Landes von ausländischen Direktinvestitionen aufgrund von Arbeitsplatzverlagerungen teurerer Standorte zu profitieren. In diesem „Race to the bottom“ liegen die Entwicklungsökonomien derzeit vorne. Die jüngsten Welthandelsverhandlungen, die sog. Doha-Runde, scheiterten auch an der Furcht der Regierungen der Entwicklungsländer, diesen Vorteil einzubüßen, wenn schrittweise Sozial- und Umweltstandards angehoben werden. Im Wettbewerb durch bessere Infrastrukturen, bessere berufliche Bildung und Rechtssicherheit zu punkten, ist ungleich schwerer als Arbeitsge-

setze weiter zu liberalisieren bzw. diese dadurch auszuhebeln, dass de facto kaum Kontrollen der Arbeitsministerien vorhanden sind. Die meisten Regierungen folgen damit jedoch nur dem Dogma ihrer Handelspartner und der Geberinstitutionen der Entwicklungszusammenarbeit. Denn bis vor wenigen Jahren konnte ein Land sein Ranking als empfehlenswerter Investitionsstandort in den „Doing Business Reports“ der Weltbank noch erhöhen, wenn es die Kernarbeitsnormen nicht ratifizierte. Erst nach politischem Druck von NGOs und Gewerkschaften wurden die Parameter für diesen Index der Investitionsempfehlungen geändert. Die Logik bleibt jedoch die gleiche: Geringere Arbeitsstandards erlauben niedrigere Stückkosten und verbessern so die Chancen auf dem Weltmarkt. Handelsbeschränkungen die hier normative Mindeststandards einziehen bedeuten dann den vermeintlichen Verlust eines Kostenvorteils.

- Verbote von
 - Zwangsarbeit,
 - ausbeuterischer Kinderarbeit und
 - Diskriminierungen im Beruf sowie die
- Gebote des
 - gleichen Entgelts für gleiche Arbeit und die
 - Rechte zur Vereinigungsfreiheit der Arbeitnehmer und kollektiver Verhandlungen mit den Arbeitgebern festgeschrieben.

Gerechte Arbeit

Neben diesen universalen moralischen Ansprüchen der menschenwürdigen Arbeit gibt es jedoch noch weitere legitime ethische Ansprüche an die Gestaltung von Arbeitsverhältnissen. Dies sind solche, in denen sich Vorstellungen einer konkreten guten Gesellschaftsordnung widerspiegeln. Es handelt sich also um Mindeststandards ethischer Ansprüche, die je nach Stand des politischen und rechtlichen Systems eines Landes auch in positiven gesetzlichen Normen formuliert und somit justitiabel sind. *Gerechte Arbeit* ist dann eine, die unter den soziokulturellen Vorstellungen auch

- von der Mehrheit der Bevölkerung als gerecht empfunden und bestenfalls
- rechtlich festgeschrieben ist.



Die Gerechtigkeit finanzwirtschaftlicher Strukturen wird in Amerika und Europa unterschiedlich beurteilt

Auch wenn damit keine universellen Ansprüche formuliert sind, können die kulturspezifischen Vorstellungen guter Arbeit für alle Gesellschaftsglieder einer Region als verbindlich gelten. Konkret gilt dies z.B. für Mitbestimmungs- und Arbeitszeitregelungen. Patrick Schreiner verweist in seiner aktuellen Auseinandersetzung mit dem

Ein normativer Zielkorridor für Arbeitsbedingungen

So unterschiedlich die Arbeitsbedingungen in den verschiedenen Produktionsstätten der Welt sind, so differenziert muss auch eine normative Zielformulierung ausfallen, die angibt, welche Arbeitsstandards trotz oder gerade durch den Freihandel erreicht bzw. bewahrt werden sollen.

Es ist daher sinnvoll, je nach Kontext zwischen *menschenwürdigen*, *gerechten* und *guten* Arbeitsbedingungen zu unterscheiden (vgl. Wissenschaftliche Arbeitsgruppe für weltkirchliche Aufgaben der Deutschen Bischofskonferenz 2008, S. 42–51).

Menschenwürdige Arbeit

Die menschenrechtlich begründeten Mindestnormen *menschenwürdiger Arbeit*, die über alle kulturellen Unterschiede hinweg Geltung beanspruchen, antworten auf fundamentale Leiderfahrungen arbeitender Menschen zu jeder Zeit und an jedem Ort. Wieviel Prozent der weltweit gehandelten Waren unter Verletzung fundamentaler Arbeitsrechte entstanden sind, ist kaum zu erheben. Christoph Scherrer

geht davon aus, dass rund zehn Prozent des Warenwerts im weltweiten Handel unter Verstoß gegen die Kernarbeitsnormen der ILO erstellt wurden (Scherrer 2005a). Diese Normen formulieren die absoluten Mindeststandards menschenwürdiger Arbeit und haben für alle Mitgliedsländer der ILO den Status von verbindlichen Menschenrechten – unabhängig von ihrer nationalen Ratifizierung. In ihnen sind u. a. die



TTIP auf die Vielzahl der absehbaren indirekten Standardsenkungen im Gegensatz zu den direkt im Abkommen verhandelten (Schreiner 2014). Am Beispiel der vollkommen unterschiedlichen Kulturen im Bereich der Finanzwirtschaft zwischen dem angloamerikanischen und dem deutschen bzw. heute kontinentaleuropäischen System werden unterschiedliche Gerechtigkeitsvorstellungen in diesem Bereich gut darstellbar.

Gute Arbeit

Standards guter Arbeit wiederum gehen über die eben genannten Gerechtigkeitsstandards hinaus und beschreiben Zielvorstellungen einer den grundlegenden Bedürfnissen der Arbeitenden und ihrer Familien entsprechenden Arbeit. Dazu gehört z. B.

- die Möglichkeit der Persönlichkeitsentwicklung durch und neben der Arbeit sowie

Bessere Arbeit durch neue Governance Instrumente

Doch selbst wenn dieser Zielkorridor von den verschiedenen Akteuren der gegenwärtigen Global Governance Architektur mitgetragen wird, stellt sich die Frage, wie die Standards menschenwürdiger und gerechter gestaltet werden können und wie sich gute Arbeit durch den globalen Handel befördern lässt. Zu den diskutierten Vorschlägen gehören der Rekurs auf

- unternehmerische Selbstverpflichtungen,
- unilaterale Handelssanktionen und eine
- Integration von Sozialklauseln in das Regelwerk der WTO.

Weniger prominent sind die Vorschläge einer

- tieferen Formalisierung der institutionellen Zusammenarbeit von ILO und WTO oder die

- Arbeitszeiten, die familienfreundlich sind.
- Pflegearbeit, Familienarbeit und Ehrenamt sollten mit der Erwerbsarbeit in Einklang zu bringen sein, damit die schrittweise Ökonomisierung aller Lebensbereiche nicht alternativlos wird.

Der Diskurs um Arbeitsstandards im Kontext des Freihandels wird verengt geführt, wenn er allein auf die menschenrechtlichen Minimalstandards fixiert. Die Forderung nach einer Beendigung der gewaltsamen Unterdrückung von Gewerkschaftern in einem Land darf nicht etwa gegen das Verbot der Sonn- und Feiertagsarbeit in einem anderen kulturellen Kontext ausgespielt werden. Innerhalb des normativen Zielkorridors muss eine globale Angleichung der Standards auf höchstem Niveau angestrebt werden. Alle anderen Orientierungen drehen weiter an einer Abwärtsspirale von Arbeitsstandards und Lohnentwicklung.

- Etablierung eines Internationalen Arbeitsgerichtshofs.

Alle diese Governance-Optionen werden nachfolgend diskutiert.

Auch in der Sozialethik gibt es weiterhin Vertreter, die nicht an die Möglichkeit oder Sinnhaftigkeit internationaler Arbeitsregulierung glauben und im „soft law“ der Freiwilligkeit von transnationalen Unternehmen den vielversprechendsten Zugang zu einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen weltweit sehen (so z. B. Coni-Zimmer und Flohr 2013, S. 37). Diese Perspektive verkennt jedoch, dass der Appell an den „ehrbaren Kaufmann“ bei Kapitalgesellschaften in der Regel nicht verfängt. Zudem blendet diese Argumentation vollkommen aus, dass mit den Rechten arbeitender Menschen auch Pflichten der Arbeitgeber korrespon-

dieren. Diese Pflichten sind mehr als nur freiwillig zu gewährende Willkürleistungen. Auch greift der Glaube an die Sanktionsmacht der Konsumenten, die unethischen Verhalten von Unternehmen bestrafen zu kurz, da der Großteil des internationalen Handels keine Endprodukte und Unternehmen betrifft, die dem Konsumenten überhaupt bekannt sind (vgl. Senghaas-Knobloch 2010, S. 29). Corporate Social Responsibility, der Global Compact oder jeder andere noch so gut gemeinte Selbstverpflichtungskanon sind kein Ersatz für einklagbare und durchsetzbare Rechte. An dieser Durchsetzbarkeit muss sich eine neue Global Governance-Architektur messen lassen.



Selbstverpflichtungen von Unternehmen sind kein Ersatz für einklagbare Arbeitnehmerrechte

Der Ruf nach unilateralen Handelsanktionen zum Schutz von Rechten bei der Arbeit greift ebenfalls zu kurz. Zwar können Sanktionen sinnvoll und richtig zum Schutz der heimischen Wirtschaft und Arbeitnehmer sein – sie taugen jedoch nicht als Instrument eines globalen Handelsregimes. Mit Blick auf den Schutz von Arbeitsrechten werden durch Handelssanktionen gegen Länder, in denen diese Rechte missachtet werden, alle Unternehmen für die Verfehlungen einzelner bestraft. Zudem beziehen sich die Sanktionen ja auf die Exportsektoren des Produktionslandes und haben kaum einen Einfluss auf eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen in anderen Sektoren der betreffenden Wirtschaft. Der aktuelle politische Trend ist zudem eher ein gegenläufiger: In Exportproduktionszonen des Südens werden Arbeits- und Sozialstandards innerhalb eines Landes nach unten gedrückt, damit der Export für den Norden zu günstigen Preisen erfolgen kann. Außerdem sind Handelssanktionen unter dem gegenwärtig gültigen Handelssystem der WTO sowieso kaum zulässig.



Sozialklauseldebatten und der GATT-Artikel XX

Damit ist bereits ein zentraler Punkt möglicher Governance-Korrekturen im Welthandel angesprochen: das institutionelle Design der WTO bzw. der noch gültigen Vorläuferabkommen GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Der Blick auf die WTO ist jedoch nur hilfreich, wenn man sie durch die Brille der politischen Ökonomie als Arena begreift, in der Machtstrukturen aufeinandertreffen. Peter Singer (2004) macht der WTO vier Vorwürfe, von denen der zentrale lautet, die WTO gewichtete ökonomische Freiheiten stärker als Menschenrechte, Tierrechte und Umweltstandards. Dabei besteht durch das Fortwirken des GATT Artikel XX durchaus die Möglichkeit, durch leichte Änderungen den Handel mit Gütern aus menschenunwürdiger Arbeit im Rahmen des WTO-Regelwerks zu begrenzen. Aktuell spricht der Artikel davon, dass Handelsbeschränkungen nur ausgesprochen werden dürfen, wenn es der „Schutz des Lebens oder der Gesundheit (...) erforderlich“ macht. Der Test der „Erforderlichkeit“ ist allerdings für die meisten Tatbestände kaum zu bestehen, sodass vor den Handelsgerichten der Rekurs auf diesen Artikel selten erfolgreich ist. Für den Schutz von Arbeitsrechten ist

 Sozialklauseln können durchaus Bestandteile von Freihandelsabkommen sein

Artikel XX in der aktuellen Formulierung außerdem nicht zielführend, da es in dem Text immer um die zu handelnden Güter und nicht um ihren Herstellungsprozess geht. Das Produkt selbst darf also z. B. nicht schädlich für Kinder sein, die Herstellung des Produktes durch Kinder unter ausbeuterischen Arbeitsbedingungen hingegen wird durch das GATT nicht problematisiert. Eine Änderung von Artikel XX hinsichtlich des Prozesses der Güter-

erstellung würde einen deutlich weiter reichenden Schutz für Mensch, Tier und Umwelt bedeuten.

Am Artikel XX dockte auch die langjährige Debatte um Sozialklauseln in den WTO-Regularien an. Schon der Satzungsentwurf für die letztlich gescheiterte Internationale Handelsorganisation (ITO), die Havanna-Charta von 1948, formulierte eine solche Klausel (Scherrer 2000). Seit den 1990er Jahren fordern internationale Gewerkschafter vehement die Einführung einer Sozialklausel. Sie stoßen dabei zumeist auf den Widerstand der Süd-Regierungen, die um ihre komparativen Kostenvorteile bangen und fürchten, eine solche Klausel könne vom Norden für protektionistische Zwecke missbraucht werden. Die Er-

 Entwicklungsbedürftige Ökonomien müssen einseitig vor einem für sie ruinösen Wettbewerb geschützt werden

fahrung mit der Berücksichtigung von Arbeitsrechten in bestehenden bilateralen Abkommen zeigt jedoch, dass diese Angst unbegründet ist. Im Rahmen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA, das einen Wirtschaftsverband zwischen Kanada, den USA und Mexiko etablierte, wurde mit dem *North American Agreement on Labor Cooperation* (NAALC) 1994 ein Seitenabkommen geschlossen, das die Wahrung nationaler Arbeitsstandards durch eine Kommission für Arbeitskooperation garantieren soll. Ein Missbrauch dieses Mechanismus, der die heimische Wirtschaft vor Importsubstitutionen schützen soll, ist bisher nicht bekannt.

Die Einführung einer Sozialklausel ist jedoch nur eine Reformbaustelle der WTO. Zivilgesellschaftliche Beteiligung findet im Rahmen der WTO überhaupt nicht statt. Gute Beispiele

der Einbindung professioneller Akteure des nichtstaatlichen Bereichs liefern Institutionen wie der Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen (ECO-SOC), der Europarat oder auch die ILO. Dem hochpolitisierten Verhandlungsdiskurs würden solche Beteiligungen sicher gut tun. Durch das derzeitige allgemeine Veto-Recht eines jeden Staates kommen Verhandlungen nicht zur Entscheidungsreife. Die freiwillige Abgabe nationaler Souveränität würde manchen Ländern jedoch leichter fallen, wenn diese von einer breiten Koalition gesellschaftlicher Kräfte mitgetragen würde. Die Reformrichtung für die WTO bleibt indes unklar. Ohne die WTO zu einer neuen Entwicklungsinstitution ausbauen zu wollen, fordert Paul Collier aufgrund der Machtasymmetrien innerhalb der WTO, dass Länder, in denen Armut und ausbeuterische Arbeitsbedingungen die Regel sind, einseitig vor einem ruinösen Wettbewerb zu schützen seien (Collier 2008, S. 213). Damit steht er in der Tradition von Friedrich List und Dieter Senghaas, die ungleiche Handelshemmnisse zum Schutz entwicklungsbedürftiger Ökonomien immer gefordert haben.

Ein wichtiger Zwischenschritt zu einem neuen Handelsregime kann die Formalisierung der Kooperation zwischen WTO und ILO sein (vgl. Auer et al. 2006, S. 6). Die Beziehungen zwischen WTO und ILO sind in den vergangenen Jahren zumindest auf der Arbeits- und Repräsentationsebene besser geworden. Eine Vielzahl zuvor für unmöglich gehaltener gemeinsamer Dokumente und Studien macht dies deutlich. Der mancherorts unterbreitete Vorschlag, alle WTO-Mitgliedsländer sollten zu einer feierlichen Ratifizierung der Kernarbeitsnormen gebeten werden, scheitert allerdings bereits am Ratifizierungswillen der ILO-Länder selbst. Auch in den hochrangigen Entscheidungsgremien der ILO sitzen mit den USA und China Länder, die nicht alle Kernarbeitsnormen formell ratifiziert haben. Realitätsfern erscheinen daher Vorschläge, dass bei offenkun-

digen Verstößen gegen völkerrechtliche Normen ein Beratungsgremium aus WTO und ILO Handelssanktionen empfehlen sollte (Scherrer 2005b).

Die größte Gefahr der WTO-Sozialklauseldebatte ist jedoch die Diskursverschiebung und -verengung bzgl. der künftigen Governance internationaler

Arbeitsnormen (Dombois und Winter 2004, S. 24). Um Standards menschenwürdiger, gerechter und auch guter Arbeit international durchzusetzen bedarf es einer neuen Global-Governance-Architektur, in der eine internationale Arbeitsgerichtsbarkeit eine zentrale Rolle einnehmen muss.

Ein Internationaler Arbeitsgerichtshof zur Durchsetzung von Arbeitsrechten

Zugegebenermaßen bestehen hohe völkerrechtliche Hürden für die Etablierung eines Internationalen Arbeitsgerichts (vgl. Demele 2013, S. 422–426). Die Erfahrungen aus der Praxis des Internationalen Gerichtshofs (IGH), dem Hauptrechtsprechungsorgan der Vereinten Nationen, dem Internationalen Strafgerichtshof (IStGH) und dem Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte (EGMR) können jedoch hilfreich sein. Wünschenswert wäre eine Klageoption für Staaten, Gewerkschaften, Unternehmen und NGOs. Eine reale Möglichkeit zur Klageerhebung stärkt mittelbar „die Rolle des Individuums im internationalen Recht, weil und solange die Menschen nicht befugt sind, vor internationalen Gerichten zu klagen“ (Emmerich-Fritsche 2007, S. 612). Anders als beim IGH müssten nicht nur Staaten hinsichtlich ihrer ratifizierten Übereinkommen verklagt werden können, sondern auch Unternehmen, die ihren Sitz in einem Mitgliedsland haben, das Mitglied von WTO oder ILO ist. Um ein solches ständiges internationales Arbeitsgericht einzurichten, bedarf es eines eigenen Statuts, das durch die Mitgliedsländer dieser Organisationen separat zu ratifizieren wäre.

Die große Signalwirkung der Existenz und der Verurteilungsoption durch eine solche Institution spricht dafür, die Mühen der Etablierung eines Internationalen Arbeitsgerichtshofs auf sich zu nehmen. Schiedsverfahren vor Handelsgerichtshöfen oder Beschwerde- und Klageverfahren gemäß ILO-Verfassung werden in der politischen

Öffentlichkeit kaum wahrgenommen. Die Prominenz eines ständigen internationalen Gerichtshofs zur Entscheidung über massive Verletzungen von Arbeitsnormen könnte dies ändern. Zum anderen wird mit einem Internationalen Arbeitsgerichtshof eine echte Normenimplementierungsinstanz geschaffen, die gerade in den Ländern die Einhaltung von Rechten bei der Arbeit fordert, in denen sie am häufigsten ver-



Ein Internationaler Arbeitsgerichtshof wäre nicht primär dem Freihandel, sondern den Arbeitnehmerrechten verpflichtet

letzt werden. Dies sind Länder mit politisch fragilen Strukturen sowie wirtschaftlich schwache Entwicklungsländer, in denen die Regierung u. U. unter einem besonderen Druck von Unternehmen steht, da sie vermeintlich auf jegliche Form der Direktinvestitionen angewiesen sind. Internationale Rechtspre-

Rechtssetzung fordert Rechtsdurchsetzung

Die Setzung internationaler Normen verlangt auch nach Instrumenten ihrer Durchsetzung. Weder die WTO, noch die ILO oder bilaterale Handelsabkommen konnten bisher wirksame Arbeitsschutzmechanismen etablieren und die Abwärtsspirale der Arbeitsstandards aufhalten. In einer künftigen

KURZBIOGRAPHIE

Markus Demele (*1978), Dr. rer. pol., Diplom-Theologe, Betriebswirt (BA) und Industriekaufmann (IHK). Seit 2012 Generalsekretär des Internationalen Kolpingwerks, zuvor wissenschaftlicher Mitarbeiter am Oswald von Nell-Breuning Institut für Wirtschafts- und Gesellschaftsethik und Referent an der Katholischen Hochschulgemeinde Frankfurt. Arbeitsschwerpunkte: Inhaltliche Begleitung der verbandlichen Arbeit der Kolping-Nationalverbände; Mitwirkung in den Gremien des Internationalen Kolpingwerkes; Vertretung des Internationalen Kolpingwerkes in Kirche und Gesellschaft (z. B. International Labour Organisation; ECOSOC der Vereinten Nationen). Für weitere Informationen und zur Veröffentlichungsliste siehe unter: kolping.net/wer_wir_sind.html.

Rechtsprechung muss dabei weniger als nationale Gerichte Rücksicht auf lokale Befindlichkeiten und politische Opportunitäten nehmen, da sie nicht Gefahr läuft, als Instrument rivalisierender nationaler Gruppierungen wahrgenommen zu werden. Zudem wird ein solches Gericht nicht dem Protektionismusvorwurf ausgesetzt sein, mit dem bisher jede Form von Sanktion seitens eines Handelspartners markiert wurde. Anders als Schiedsgerichte der WTO wäre ein Internationaler Arbeitsgerichtshof nicht in erster Linie dem Freihandel, sondern den Rechten bei der Arbeit verpflichtet.



LITERATUR

- Auer, Peter; Besse, Geneviève; Méda, Dominique (Hg.) (2006): Offshoring and the internationalization of employment. A challenge for a fair globalization? Proceedings of the France ILO Symposium, 2005, Annecy/Genf: International Labour Organization.
- Bieling, Hans-Jürgen (2013): Politische Ökonomie des Welthandels. Transformationsprozesse und Machtbeziehungen. In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hg.): Welthandel. Aus Politik und Zeitgeschichte 64 (1–3/2014). Bonn, S. 40–46.
- Collier, Paul (2008): Die unterste Milliarde. Warum die ärmsten Länder scheitern und was man dagegen tun kann. München.
- Coni-Zimmer, Melanie; Flohr, Annegret (2013): Transnationale Unternehmen: Problemverursacher und Lösungspartner? In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hg.): Welthandel. Aus Politik und Zeitgeschichte 64 (1–3/2014). Bonn, S. 34–40.
- Demele, Markus (2013): Entwicklungspolitik als Arbeitspolitik. Kultursensible Decent Work-Strategien der International Labour Organization (Hochschulschriften, 143). Marburg.
- Detjen, Stephan (2014): Apokalyptiker von links und rechts. Der Widerstand gegen das geplante Freihandelsabkommen wurde völlig unterschätzt (Kommentar). Deutschlandradio Kultur, 25.09.2014. Online verfügbar unter http://www.deutschlandradiokultur.de/ttip-apokalyptiker-von-links-und-rechts.996.de.html?dram:article_id=298628.
- Dombois, Rainer; Winter, Jens (2004): Sozialklauseln – Handelsanktion als wirksames Instrument internationaler Arbeitsregulierung? Erfahrungen aus dem "North American Agreement on Labor Cooperation" zwischen den USA, Mexiko und Kanada. 1. Aufl. Bremen: Institut für Arbeit und Wirtschaft, Universität Bremen (IAW Arbeitspapier, 9).
- Emmerich-Fritsche, Angelika (2007): Vom Völkerrecht zum Weltrecht. Berlin.
- G8-Arbeits- und Beschäftigungsministerkonferenz (Hg.) (2007): Die soziale Dimension der Globalisierung gestalten. Schlussfolgerungen des Vorsitzes.
- Nitsch, Manfred (2001): Entwicklungstheorie unter Unsicherheit. Das Investitionsrisiko als Motor und Störquelle von Entwicklung. In: Reinold E. Thiel (Hg.): Neue Ansätze zur Entwicklungstheorie. 2. Aufl. Bonn, S. 312–320.
- Scherrer, Christoph (2000): Global Governance: Vom fordistischen Trilateralismus zum neoliberalen Konstitutionalismus. In: PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 30 (118). Online verfügbar unter www.prokla.de/Volltexte/118scherrer.rtf.
- Scherrer, Christoph (2005): Arbeiterrechte im Spannungsfeld zwischen unternehmerischer Initiative und internationalen Abkommen – ein Überblick. e4globe Tagung „Globale Passagen – Neue Wege der Globalisierung“. Berlin, 16.04.2005.
- Schreiner, Patrick (2014): Freihandelsabkommen und Arbeitszeit: Ein Beispiel für die indirekte Senkung von Standards. Hg. v. NachDenkSeiten.de. Online verfügbar unter <http://www.nachdenkseiten.de/?p=23318>, zuletzt aktualisiert am 18.09.2014, zuletzt geprüft am 19.09.2014.
- Senghaas-Knobloch, Eva (2010): Internationale Arbeitsregulierung für ein menschenwürdiges Leben weltweit. In: Bundeszentrale für politische Bildung (Hg.): Weltstaatengesellschaft? Aus Politik und Zeitgeschichte (34–35), S. 27–33.
- Singer, Peter (2004): One world. The ethics of globalization. 2. ed. New Haven Conn. u.a.
- Stiglitz, Joseph (2006): Die Chancen der Globalisierung. Aus dem Englischen übersetzt von Thorsten Schmidt. 1. Aufl. München.
- Wick, Ingeborg (2005): Workers' tool or PR ploy? A guide to codes of international labour practice. 4th revised edition. Bonn/Siegburg.
- Wissenschaftliche Arbeitsgruppe für weltkirchliche Aufgaben der Deutschen Bischofskonferenz (Hg.) (2008): Verlagerung von Arbeitsplätzen. Entwicklungschancen und Menschenwürde. Sozialethische Überlegungen. Unter Mitarbeit von Bernhard Emunds und Markus Demele. Eine Studie der Sachverständigengruppe „Weltwirtschaft und Sozialethik“. Bonn.

Die verschiedenen Kodizes und Abkommen brauchen einen internationalen Gerichtshof für Arbeitsfragen als externe Streitschlichtungsstelle, wenn es um Arbeitsstandards geht. Das gilt sowohl im Welthandel als auch in der Finanzwirtschaft, sowohl im Kontext der OECD als auch in dem der Vereinten Nationen. Als bloßer Referenzpunkt für Sozialklauseln und Richtlinien dürfen Menschenrechte wie die Kernarbeitsnormen nicht weiter als Feigenblatt missbraucht werden. Bekenntnisse zu Standards menschenwürdiger, gerechter und gu-

ter Arbeit sind nur so glaubwürdig, wie ihre Akteure auch bereit sind, Institutionen zur Durchsetzung dieser Normen

zu schaffen. Die aktuelle Dysfunktionalität des Freihandels in diesem Bereich zeigt, wie dringlich dies ist.



Freihandel und Investorenschutz

Schiedsgerichte zur Durchsetzung eines neuen Freihandelsrechts?



Im internationalen Recht sind Schiedsgerichte nichts Neues. Sie dienen im Rahmen von Handelsabkommen der Streitschlichtung zwischen den beteiligten Staaten. Bei den aktuellen Handelsabkommen der Europäischen Union mit Kanada bzw. den USA erhalten sie allerdings eine neue Qualität: Sie sollen die Einhaltung spezieller Investitionsschutzklauseln garantieren und den privaten Investoren eine entsprechende Klagemöglichkeit gegenüber den beteiligten Staaten eröffnen. Geschützt werden „die vernünftigen Gewinnerwartungen“ der Unternehmen. Sie sollen nicht durch eine veränderte Sozial- oder Umweltgesetzgebung einzelner Staaten geschmälert werden können. Der Autor vergleicht die Regelungen detailgenau mit denen anderer Abkommen. Sie werden dem Schutz des Eigentums durch das deutsche Grundgesetz gegenüber gestellt und rechtssystematisch eingeordnet. Die abschließende politische Bewertung kritisiert die Schwächung demokratischer und rechtsstaatlicher Kontrolle über die Verteilung wirtschaftlicher Güter.



Andreas Fisahn

TIP und CETA werden als Handelsabkommen bezeichnet, mit deren Hilfe eine Freihandelszone zwischen Europa und den USA bzw. Kanada entstehen soll. Handelsabkommen sind zunächst „ganz normale“ völkerrechtliche Verträge. Sie gelten zwischen den vertragsschließenden Parteien, d. h. zwischen den Staaten, nicht aber zwischen den Staaten und Privaten. Aus den Verträgen entstehen regelmäßig keine Rechtsansprüche für Private, also Ansprüche des Herrn Zetsche oder des Herrn Fisahn, auch nicht zwischen juristischen Personen wie etwa der Deutschen Bank oder dem TUS Örlinghausen. Sie alle können bei Klagen vor deutschen oder internationalen Gerichten regelmäßig nicht direkt Rechte aus dem völkerrechtlichen Vertrag ableiten. Das soll bei TTIP und CETA anders sein.

Völkerrechtliche Verträge können nur gekündigt werden, wenn das ausdrücklich im Vertrag geregelt ist oder die Geschäftsgrundlage entfällt, weil sich eine Partei nicht an die Absprachen hält. So steht es in der Wiener Vertragsrechtskonvention. Anders als beim nationalen Recht ist die Durchsetzung der Vereinbarungen aber von der

freiwilligen Rechtsbefolgung durch die beteiligten Staaten abhängig. Es gibt

Freihandel in anderen Abkommen

Nun sind TTIP und CETA keineswegs die ersten Freihandelsabkommen. Wichtige Internationale Freihandelsabkommen wurden im Rahmen der World Trade Organisation (WTO) abgeschlossen oder in diese integriert. Den Auftakt machte am 30.10.1947 das General Agreement on Tariffs and Trade, kurz GATT, das im Wesentlichen einen Abbau von Zöllen zwischen den Staaten vorsah, was auch recht erfolgreich durchgesetzt wurde. 1994 wird das GATT zur WTO erweitert: Um den Handelsvertrag herum wird eine ganze Organisation geschaffen mit Sekretariat, Versammlungen und Gerichtsbarkeit. Ziel der WTO ist der Freihandel zwischen den Mitgliedstaaten, der über den Zollabbau hinausgeht und insbesondere den ungehinderten Zugang zu „fremden“ Märkten anstrebt. Die WTO-Rechtsordnung besteht aus ca. 26.000 Seiten und ist so wohl das umfangreichste Übereinkommen im Völkerrecht.

keine Gewalt, die Ansprüche mittels Zwang durchsetzen könnte.

Zu den wichtigen Vertragsbestandteilen der WTO-Verträge gehören

- das WTO-Übereinkommen zur Errichtung der WTO als Handelsorganisation;
- das schon erwähnte GATT;
- sein Namensvetter, das GATS, womit das General Agreement on Trade in Services (Übereinkommen zum Dienstleistungshandel) abgekürzt wird. Ziel des GATS ist es, einen offenen Weltmarkt für Dienstleistungen zu schaffen mit der Perspektive, bisher staatliche Dienstleistungen zu privatisieren.
- Schließlich ist das TRIPs zu erwähnen, womit das Trade-Related Intellectual Property Agreement (Handelsbezogenes Urheberrechte-Abkommen) bezeichnet wird. Geschützt werden sollen geistige Eigentumsrechte, d. h. vor allem Patente gegen ihre Nutzung durch Unberechtigte.

Weil die WTO eine Handelsorganisation ist, geht ihre Aufgabe über „den Vollzug“ der vereinbarten Regelungen hinaus. Sie ist damit beauftragt und beschäftigt, weitere Handelserleichterungen zu initiieren, was durch sog. Runden geschieht, in denen sich die Vertreter der Mitgliedstaaten zu Verhandlungen treffen, und die nach dem Ort benannt werden, wo das Treffen stattfindet. Die letzte dieser Runden, die Doha-Runde, scheiterte mehr oder weniger an Interessenskonflikten zwischen Nord und Süd. In Bali wurde 2013 noch einmal ein Kompromiss erzielt, der aber im Wesentlichen in einer Absichtserklärung bestand, weiter zu arbeiten, und der keine substanziellen Änderungen enthielt:

- Der globale Süden verlangt vom Norden, dass dieser seine Märkte für Agrarprodukte des Südens öffnet und vor allem seine eigene Landwirtschaft nicht subventioniert, womit diejenige des Südens niederkonkurriert wird.
- Der globale Norden will dagegen vom Süden eine Öffnung der Märkte vor allem für Dienstleistungen, wozu nach dem Sprachgebrauch die Öffnung für private Wasserversorgung, Bildung, Infrastruktur usw. gemeint ist.



Bei bilateralen Abkommen mit Staaten des Südens nutzen die Industriestaaten ökonomische Druckmittel zur Durchsetzung ihrer Interessen

Weil es in der WTO nicht so richtig weiter geht, weichen die Staaten des Nordens auf bi- oder multilaterale Abkommen mit Staaten des Südens aus. Das hat den „Vorteil“, dass in solchen Verhandlungen ökonomische Druckmechanismen viel besser funktionieren. Die Handelsabkommen innerhalb des Nordens sind deutlich ambitionierter. Zu nennen ist etwa der Europäische Wirtschaftsraum (EWR), der das

EU-Abkommen mit Island, Liechtenstein und Norwegen zur Bildung ei-

ner Freihandelszone bezeichnet, das seit 1994 in Kraft ist.

Schiedsgerichtsverfahren im Freihandel

Intensiv wird diskutiert, dass CETA wie TTIP die Möglichkeit vorsehen (sollen), dass private Investoren vor einem speziellen Schiedsgericht die Staaten auf Schadensersatz verklagen können, wenn sie direkt oder indirekt enteignet werden. Auch das ist nichts Neues im internationalen Recht, das Schiedsgerichte ebenso kennt wie Streitschlichtungsverfahren. Doch in CETA und TTIP sollen diese eine neue Qualität erhalten:

- Zunächst lässt sich feststellen, dass die WTO ein Streitschlichtungsverfahren (dispute settlement) zwischen Staaten kennt, aber keine Investitionsschutzklauseln und kein entsprechendes Schiedsgerichtsverfahren (arbitration) zwischen privaten Investoren und Staaten.
- Bilaterale Verträge enthalten dagegen oft auch Investitionsschutzklauseln. Es existiert ein spezielles Abkommen über Investitionsschutz aus dem Jahre 1965, nämlich das „Übereinkommen zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten“ (ICSID-Konven-

tion), mit dem das internationale Schiedsgericht für Investitionsstreitigkeiten (International Center for the Settlement of Investment Disputes – ICSID) etabliert wurde.

Mit TTIP und CETA soll beides etabliert werden,

- die Streitschlichtung zwischen den beteiligten Staaten sowie
- ein Schiedsgerichtsverfahren zwischen Privaten und einem Staat, das nur Investitionsschutz betreiben soll.

Um die Besonderheit von CETA und TTIP zu klären, ist deren Schiedsgerichtsverfahren mit dem alten ICSID Verfahren zu vergleichen und zu bewerten.

Erinnert werden soll nur kurz, dass ein Investitionsschutzabkommen, nämlich das Multilaterale Abkommen über Investitionen, kurz MAI, schon einmal auf den Weg gebracht worden war. Es scheiterte 1998 am Widerstand einer kritischen Bewegung und der ablehnenden Haltung Frankreichs. Nun wird der alte Hut in neuer Form wieder gehandelt.

Investorenschutz als Ziel der Schiedsgerichtsverfahren

Im Verhandlungsmandat für TTIP wird ausdrücklich formuliert, dass ein Investitionsschutzkapitel mit entsprechenden privaten Klagemöglichkeiten geschaffen werden soll. Es heißt dort:

„Bei den Verhandlungen im Bereich der Investitionen wird das Ziel darin bestehen, auf der Grundlage des höchsten Liberalisierungsniveaus und der höchsten Schutzstandards, die die beiden Vertragsparteien bis dato ausgehandelt haben, Bestimmungen über die Liberalisierung und den Schutz von Investitionen einschließlich der Beile-

gung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat auszuhandeln.“

Klar ist damit auch, dass ein Klagegerecht von (privaten) Unternehmen gegen Staaten eingeführt werden soll. Dazu sollen Schiedsgerichte geschaffen werden, wozu die Verhandlungsführung der EU in folgender Weise mandatiert wird:

„Das Abkommen sollte nach Möglichkeit einen wirksamen Mechanismus für die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat enthalten, ... Es sollte ein breites Spek-



trum von Schiedsgremien für Investoren vorgesehen werden, wie sie derzeit im Rahmen der bilateralen Investitionsabkommen der Mitgliedstaaten zur Verfügung stehen.“

Verbot von direkter und indirekter Enteignung

Investitionsschutz wird gegen indirekte und direkte Enteignungen gewährt. Staaten dürfen nur unter speziellen Voraussetzungen enteignen und sind außerdem verpflichtet, eine „zügige, adäquate und effektive Entschädigung“ zu zahlen. Das läuft im Zweifel auf Wertersatz hinaus, den das deutsche Grundgesetz nicht kennt. Gemäß Art. 14 Abs. 3 GG muss bei Enteignungen zum Wohle der Allgemeinheit nur eine „angemessene Entschädigung“ gezahlt werden, die nach der Rechtsprechung des BVerfG unter dem Wertersatz liegen kann. In Art. X 11 CETA heißt es dagegen:

„Neither Party may nationalize or expropriate a covered investment either directly, or indirectly through measures having an effect equivalent to nationalization or expropriation (hereinafter referred to as “expropriation“), except:

- (a) for a public purpose;
- (b) under due process of law;
- (c) in a non-discriminatory manner; and
- (d) against payment of prompt, adequate and effective compensation.“

Entsprechend lautet die Formulierung im TTIP Mandat: Zu gewähren ist „Schutz vor direkter und indirekter Enteignung, einschließlich des Rechts auf unverzügliche, angemessene und effektive Entschädigung.“

Es stellt sich die Frage: Was ist indirekte Enteignung? CETA definiert im Annex zu Art. X 11:

„Indirect expropriation occurs where a measure or series of measures of a Party has an effect equivalent to direct expropriation, in that it substantially deprives the investor of the fundamental attributes of property in its investment, including the right to use,

Im CETA-Vertrag wird in Art. X 17 normiert, dass private Investoren ein Klagerecht gegen Staaten wegen Verletzung der Investitionsschutzartikel haben.

enjoy and dispose of its investment, without formal transfer of title or outright seizure.“

Unter indirekte Enteignung fallen also alle Maßnahmen, d.h. auch Gesetze, die mit Blick auf das Eigentum ähnliche Effekte haben wie die Enteignung, weil die Nutzungsmöglichkeiten verringert werden, ohne das Eigentum zu transferieren. Kurz: Indirekte Enteignung bedeutet jede Einschränkung der Möglichkeiten, Profit zu machen.



Das Verbot indirekter Enteignung untersagt jede gesetzliche Maßnahme, die vernünftige Gewinnerwartungen schmälert

Entschieden werden soll aber von Fall zu Fall nach explizit benannten Kriterien. Nur negative Effekte auf den Wert einer Investition reichen nicht, um eine Enteignung anzunehmen. Es sind aber die vernünftigen Gewinnerwartungen der Investoren zu berücksichtigen. Wörtlich: „the extent to which the measure or series of measures interferes with distinct, reasonable investment-backed expectations.“

Was heißt das praktisch?

- Jede Gesetzgebung, die soziale Standards erhöht, etwa den Kündigungsschutz verbessert oder die Umlage für Sozialkassen anhebt, kann zunächst als indirekte Enteignung gelten.
- Das Gleiche lässt sich für Maßnahmen im Bereich des Umwelt- oder Gesundheitsschutzes feststellen, wie etwa die Einführung neuer Grenzwerte oder Verschmutzungsabgaben oder die Pflicht zum Hinweis auf Gesundheitsgefahren.

Das gilt zunächst auch für den Eigentumsschutz nach dem Grundgesetz: Alle diese Maßnahmen bedeuten eine Inhalts- und Schrankenbestimmung des Eigentums und müssen gerechtfertigt werden, d.h. nach deutschem Verfassungsrecht am Ende verhältnismäßig sein. Auch nach den Formulierungen im CETA ist nicht jede Einschränkung unzulässig oder löst eine Entschädigungspflicht aus – nur dann, wenn sie den vernünftigen Gewinnerwartungen der Investoren widerspricht. Was darunter zu verstehen ist, wird in der Hand der entscheidenden Gerichte liegen. Es kann sich jedenfalls im Ergebnis deutlich von den Vorgaben des GG unterscheiden.

Anders sind die Verfahrensvoraussetzungen nach der ICSID-Konvention von 1965. Dort heißt es in Art. 25 ICSID zu Gegenstand und Voraussetzung des Verfahrens:

„Die Zuständigkeit des Zentrums erstreckt sich auf alle unmittelbar mit einer Investition zusammenhängenden Rechtsstreitigkeiten zwischen einem Vertragsstaat (oder einer von diesem abhängigen Gebietskörperschaft oder Stelle, die er dem Zentrum benennt) einerseits und einem Angehörigen eines anderen Vertragsstaats andererseits, wenn die Parteien schriftlich eingewilligt haben, die Streitigkeiten dem Zentrum zu unterbreiten.“

Es geht also erstens nicht nur um indirekte Enteignungen und Entschädigungen, sondern umfassender um Streitigkeiten. Entscheidend ist aber zweitens, dass dem Investor, also einem Konzern, nicht einfach ein Klagerecht eingeräumt wird, sondern Staat und Investor sich von Fall zu Fall darauf einigen, den Streit von dem Schiedsgericht klären zu lassen. Stimmt der Staat nicht zu, findet das Verfahren nicht statt, was bedeutet, dass der Konzern vor den jeweiligen nationalen Gerichten klagen muss.

Bis Mitte der achtziger Jahre war der Schlichtungsmechanismus des ICSID ausschließlich Bestandteil konkreter, einzelner Verträge. Es bedurfte



also jedes Mal einer vertraglichen Vereinbarung, in das Streitschlichtungsverfahren einzutreten. Inzwischen gibt es eine generelle Verpflichtung von Regierungen, sich bei Investitionsstreitigkeiten dem Schlichtungsmechanismus des ICSID zu unterwerfen, nämlich in über 2000 bilateralen Investitionsschutzabkommen.¹ Auch der CETA-Vertrag nimmt auf die ICSID-Konvention Bezug. Das heißt die Freihandelsabkommen, darunter CETA und TTIP, machen die Anrufung eines Schiedsgerichtes zur verbindlichen Form der Lösung eines Rechtsstreits.

Sondergericht für Konzerne

CETA sieht nach Konsultation und Mediation als Möglichkeiten konsensualer Lösung das Schiedsgerichtsverfahren zwischen Investor und Staat vor, um die Frage zu klären, ob eine indirekte Enteignung unzulässig oder entschädigungspflichtig ist. Wer sitzt nun in diesen Schiedsgerichten und entscheidet solch wichtige Verfahren?

Nach Art. X 25 CETA bestimmen zunächst die Parteien die Richter, also Investor und Staat. Erzielen sie einen Konsens, können sie die Entscheidung einem Einzelrichter übertragen. Wenn nicht, besteht das Gericht aus drei Richtern, wovon jede Partei einen wählt, der „neutrale“ Dritte muss wieder konsensual ernannt werden.

„Unless the disputing parties have agreed to appoint a sole arbitrator, the Tribunal shall comprise three arbitrators. One arbitrator shall be appointed by each of the disputing parties and the third, who will be the presiding arbitrator, shall be appointed by agreement of the disputing parties. If the disputing parties agree to appoint a sole arbitrator, the disputing parties shall seek to agree on the sole arbitrator.“

Die Richterernennung nach der ICSID-Konvention hat offenbar als Vorlage für das CETA Verfahren gedient. Art. 37 ICSID-Konvention bestimmt:

„Das Gericht besteht aus einem Einzelschiedsrichter oder einer ungeraden Anzahl von Schiedsrichtern, die entsprechend der Vereinbarung der Parteien ernannt werden. Können die Parteien sich nicht über die Anzahl der Schiedsrichter und die Art ihrer Ernennung einigen, so besteht das Gericht aus drei Schiedsrichtern, wobei jede Partei einen Schiedsrichter ernannt und der dritte, der den Vorsitz im Gericht führt, im gegenseitigen Einvernehmen von den Parteien ernannt wird.“

Das heißt zunächst, dass CETA und TTIP ebenso wie die ICSID-Konvention Sondergerichte für Unternehmen installieren. Geklagt werden kann nicht nur vor den üblichen nationalen Gerichten, sondern vor besonderen, internationalen Gerichten. In der ICSID Konvention wurde immerhin eine spezielle vertragliche Vereinbarung verlangt. Das Sondergericht für Konzerne wird über Freihandelsabkommen allgemein. Dabei wird die Zusammensetzung des Gerichts je zur Hälfte von den Parteien bestimmt.

Diese Regelung wirft verschiedene rechtsstaatliche Probleme auf: Die konsensuale Ernennung der Richter führt dazu, dass die Sondergerichte nicht dem Gebot des gesetzlichen Richters folgen. Die Richter sind im Zweifel gleichzeitig ihrem Mandatgeber und nicht dem Recht verpflichtet. Durch die Zusammensetzung des Gerichts kann der Ausgang des Verfahrens bestimmt werden. In Schiedsgerichtsverfahren, auf die man sich im Einzelfall verständigt, mag das noch vertretbar sein, weil man gleichsam eine gütliche Einigung anstrebt. Wenn aber ein solches Verfahren gegen den Willen einer Partei eröffnet werden kann – und das ist hier immer nur der Staat –, wird diese Form der Ernennung von Richtern rechtsstaatlich problematisch.

Sondergerichte widersprechen außerdem dem rechtsstaatlichen Gebot der Allgemeinheit des Gesetzes, die eine zentrale Errungenschaft des bürgerlichen Rechtsstaates gegenüber dem feudalen Privilegienrecht oder auch

Sondergerichte widersprechen dem Prinzip der Gleichheit vor dem Gesetz

den NS-Sondergerichten darstellen. Sondergerichte widersprechen dem Prinzip der Gleichheit vor dem Gesetz als einem wichtigen Prinzip des Rechtsstaates, das in Art. 3 Abs. 1 GG formuliert ist. Die Konzerne können strategisch überlegen, bei welchem Gericht sie höhere Erfolgsaussichten haben und den entsprechenden Verfahrensweg wählen. Bei Schiedsverfahren, welche die Form gütlicher Einigungen haben, ist das hinnehmbar, insbesondere wenn die Entscheidungen nicht verbindlich sind. In Art. X 39 CETA ist ebenso wie in ICSID-Konvention eine solche bindende Wirkung normiert, was auch den ICSID-Vertrag problematisch macht.

Sonderrecht für Konzerne

Schließlich schaffen CETA und TTIP ein Sonderrecht für Konzerne, nämlich das dort formulierte Freihandelsrecht. Die Entscheidung des Gerichts basiert auf Rechtsvorschriften; es kommt also darauf an, welche Normen anzuwenden sind.

Art. X 27 CETA bestimmt, dass das Schiedsgericht auf der Grundlage des Vertrages und seiner Auslegung zu entscheiden hat. Angewendet werden also nicht die nationalen Rechtsvorschriften, auch nicht das nationale Verfassungsrecht. Der Handels-Kommission, die mit CETA etabliert wird, kommt dabei das Recht zu, eine für das Schiedsgericht bindende Auslegung des Vertrages zu entwickeln.

„A Tribunal established under this Chapter shall render its decision consistent with this Agreement as interpreted in accordance with the Vienna Convention on the Law of Treaties, and

¹ Siehe: www.frankfurt-main.ihk.de/recht/themen/streitbeilegung/schiedsgericht/icsid/index.html, 16.09.2014.

other rules and principles of international law applicable between the Parties. Where serious concerns arise as regards matters of interpretation that may affect investment, the Committee on Services and Investment may, pursuant to Article X. 42 (3) (a), recommend to the Trade Committee the adoption of interpretations of the Agreement. An interpretation adopted by the Trade Committee shall be binding on a Tribunal established under this Chapter. The Trade Committee may decide that an interpretation shall have binding effect from a specific date.“

Anders ist die Situation beim Verfahren vor dem ICSID. Grundlage für dessen Entscheidungen ist nämlich nicht der Vertrag selbst, sondern nach Art. 42 ICSID das nationale Recht oder

 Die neuen Schiedsgerichte wenden ausschließlich das in den Verträgen festgelegte Freihandelsrecht an

spezifische, zwischen den Parteien vereinbarten Normen, also etwa Europarecht oder ein von Konzern und Staat abgeschlossener Vertrag. (Das macht den Atomausstieg durch die damalige vertragliche Vereinbarung der Regierung Schröder so problematisch.)

„Das Gericht entscheidet die Streitigkeit gemäß den von den Parteien vereinbarten Rechtsvorschriften. Liegt eine solche Vereinbarung nicht vor, so wendet das Gericht das Recht des Vertragsstaats, der Streitpartei ist, – einschließlich seines internationalen Privatrechts – sowie die einschlägigen Regeln des Völkerrechts an.“

Das Problem ist hier, dass nicht nur ein Sondergericht, sondern auch ein Sonderrecht für Konzerne geschaffen wird, das am Ende nationalen Rechtsvorschriften einschließlich der Verfassung vorgehen könnte.

Nimmt man beispielsweise an, ein Konzern verklagt die BRD, weil sie schärfere Arbeitsschutzgesetze geschaffen hat, was europarechtlich zu-

lässig wäre. Dann kann das Schiedsgericht entscheiden, dass die BRD damit gegen CETA verstößt, dem Bundestag also aufgeben, das Gesetz zu ändern. Das ginge auch dann, wenn das BVerfG ein solches Gesetz für unproblematisch vereinbar mit Art. 12 GG, also der Berufsfreiheit des Unternehmers halten würde. Der Freihandelsvertrag könnte so Vorrang vor nationalem Recht haben, also vor Entscheidungen des demokratisch gewählten Gesetzgebers, und die Verfassung somit an den Rand spielen.²

Fazit

- CETA und TTIP gehen deutlich über die ICSID-Konvention hinaus, weil nicht das nationale Recht Grundlage des Schiedsverfahrens ist, sondern das Abkommen selbst. Nationales Recht wird demnach an den Vorschriften des Abkommens gemessen. Widerspricht es, muss es möglicherweise geändert werden, oder es muss eine Entschädigung gezahlt werden. Die durchaus problematische Privatgerichtsbarkeit gab es zwar schon bei ICSID, aber sie ist deutlich beschränkter, weil sich die Parteien
 - erstens von Fall zu Fall verständigen müssen, das Schiedsgericht zu akzeptieren und
 - zweitens das nationale Recht die Rechtsgrundlage bildet.
- Ziele des neuen Freihandelsrechts sind die Reduzierung von Regulierungs-Standards und eine allgemeine Marktöffnung. Sie sollen erreicht werden durch die Harmonisierung von Rechtsvorschriften bzw. durch die gegenseitige Anerkennung unterschiedlicher Vorschriften. (Auf die Auswirkungen für den Umwelt- und Verbraucherschutz, aber auch für die ausstehende Finanzmarktregulierung, wird in anderen Beiträgen dieses Heftes eingegangen.)
- Auch der gesamte öffentliche Sektor soll innerhalb der nordatlanti-

KURZBIOGRAPHIE

Andreas Fisahn (*1960), Prof. Dr. jur., lehrt seit 2004 Öffentliches Recht, insbesondere Umwelt- und Technikrecht sowie Rechtstheorie an der Universität Bielefeld. Für weitere Informationen zur Person und zu den Publikationen siehe: jura.uni-bielefeld.de/lehre/stuehle/fisahn/

schen Freihandelszone für den ungebremsten privatwirtschaftlichen Wettbewerb geöffnet werden. Das betrifft etwa die Bereiche Bildung, Wasserversorgung, Gesundheit und vieles andere.

- Die nordamerikanische-europäische Freihandelszone könnte zu einer Verlagerung der Produktion aus dem Süden in die kapitalistischen Zentren führen. Zusätzliche Produktion ist dabei nicht zu erwarten, weil in den Zentren die Märkte weitgehend gesättigt sind. Verlierer wäre der globale Süden.
- Die Herstellung größerer Wirtschaftsräume ist nicht an sich das Problem, weil man die größeren Räume auch mit einer schärferen Regulierung oder demokratischer Wirtschaftskontrolle verbinden könnte. TTIP und CETA gehen aber in die andere Richtung.
- Selbst der Milliardär und Spekulant Warren Buffett erklärte gelegentlich „Es herrscht Klassenkampf, meine Klasse gewinnt, aber das sollte sie nicht.“ Die Freihandelszone ist insofern ein Teil dieses Klassenkampfes, als sie eine demokratische Kontrolle der Wirtschaft und damit auch die soziale Auseinandersetzung um Verteilung, Regulierung und gesellschaftliche Kontrolle aushebelt.

² Das macht den Fall denkbar, dass eine deutsche Rechtsnorm verfassungsrechtlich zulässig ist, aber gegen CETA oder TTIP verstößt. Der aus dem Europarecht bekannte Streit um den Vorrang könnte in anderer Form entstehen.

Ist die Forderung nach Freihandel kompatibel mit der Option für die Armen?



Eine befreiungstheologische Perspektive

Papst Franziskus fordert eine Kirche, die für die Armen eintritt, und kritisiert die kapitalistische Wirtschaft. Es lohnt sich, sein Anliegen ernst zu nehmen. Deshalb sollen die derzeitigen wirtschaftlichen Verhältnisse und die Debatte um die Einführung des transatlantischen Freihandelsabkommens TTIP im Folgenden aus der Sicht Lateinamerikas und aus globaler Perspektive betrachtet werden. Dazu liegt es nahe, zunächst das vor zwanzig Jahren in Kraft getretene Nordatlantische Freihandelsabkommen zwischen Kanada, Mexiko und den USA (NAFTA) in den Blick zu nehmen und der Frage nachzugehen, was sich aus den Erfahrungen mit diesem Abkommen für TTIP lernen lässt. Kann der Freihandel zugunsten der Armen weltweit genutzt werden?



Gerhard Kruij

In seinem Rundschreiben *Evangelii Gaudium* hat Papst Franziskus die befreiungstheologische Perspektive rehabilitiert (Kruij 2014). Auch wenn insbesondere sein Satz „Diese Wirtschaft tötet“, der sich auf eine „Wirtschaft der Ausschließung und der Disparität der Einkommen“ (EG 53) bezog, nicht unumstritten geblieben ist (Wiemeyer 2014), weil er so sicherlich zu pauschal ausgefallen ist, lohnt es sich, das damit zum Ausdruck gebrachte Anliegen ernst zu nehmen. Daher bedarf die TTIP-Debatte, die bisher vor allem

aus dem Blickwinkel eines reichen und wirtschaftlich erfolgreichen Landes wie der Bundesrepublik Deutschland geführt wird, der Ergänzung durch eine Perspektive von der Peripherie her. Es liegt nahe, dazu zunächst auf das vor zwanzig Jahren in Kraft getretene Nordatlantische Freihandelsabkommen (*North American Free Trade Agreement*, NAFTA, bzw. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, TLCAN) zwischen Kanada, Mexiko und den USA einzugehen.

del zwischen den drei Staaten ist seit 1994 tatsächlich um das Dreieinhalbfache gestiegen. Die Handelskammer behauptet, etwa fünf Millionen neue Arbeitsplätze seien in den USA durch NAFTA entstanden. Besonders profitiert habe die US-amerikanische Landwirtschaft, denn die Ausfuhr landwirtschaftlicher Produkte nach Mexiko habe sich vervierfacht. Gleichzeitig sind aber auch die Importe aus Mexiko in die USA gestiegen, sogar noch stärker als die Exporte nach Mexiko, nämlich um 485,3%.

NAFTA – eine Erfolgsgeschichte?

NAFTA ist auch deshalb von besonderem Interesse, weil dieses, ursprünglich auf die Initiative Mexikos zurückgehende Abkommen, das am 1. Januar 1994 in Kraft trat, das damals umfassendste derartige Abkommen war und zum Vorbild für viele weitere bilaterale Freihandelsabkommen wurde. Es beeinflusste sogar den erfolgreichen Abschluss der Uruguay-Runde der GATT-

Verhandlungen, die in die Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) einmündeten, welche am 1. Januar 1995 ihre Arbeit aufnahm.

Aus Anlass des 20. Jahrestages des Inkrafttretens des NAFTA hat die US-amerikanische Handelskammer das Freihandelsabkommen euphorisch als Erfolgsgeschichte präsentiert (U.S.-Chamber of Commerce 2014). Der Han-

Eine Studie des *Congressional Research Service* des US-Kongresses beurteilt NAFTA sehr viel nüchterner (Villarreal und Fergusson 2014). Weder seien die prophezeiten katastrophalen Wirkungen eingetreten, noch habe NAFTA zu dem von vielen Befürwortern prognostizierten hohen Wohlstandssteigerungen oder sogar einem sozialen Ausgleich geführt. Noch kritischer äußerte sich das *Center for Economic and Policy Research* (cepr) (Weisbrot et al. 2014), ähnlich wie schon zum zehnten Jahrestag 2003 eine Stu-



die des *Interhemispheric Resource Center* (IRC) ((Wise 2003). Danach sei seit Inkrafttreten der NAFTA in Mexiko kein wirtschaftlicher Erfolg, sondern eher Stagnation zu beobachten, vor allem im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Staaten. Während sich das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Mexiko zwischen 1960–1980 fast verdoppelt hatte, wuchs es in den 20 Jahren seit 1994 nur noch um 18,6%. Dabei entspricht dieser Rückgang der Wachstumsrate keineswegs einem allgemeinen Trend der Region, denn im Rest Lateinamerikas waren die Wachstumsraten doppelt so hoch. Wäre die Wirtschaft Mexikos auch nach dem Abschluss des NAFTA so weiter gewachsen wie vorher, wäre Mexiko heute auf dem Stand von Südkorea, das keine vergleichbare Verlangsamung des Wachstums hinnehmen musste. Die in



In Mexiko gibt es heute viele Millionen Arme mehr als in der Zeit vor dem Abkommen

den nationalen Statistiken Mexikos ausgewiesene Armutsrate von 52,3% im Jahr 2012 hat sich seit 1994 fast nicht verändert, was angesichts des Bevölkerungswachstums bedeutet, dass es heute in Mexiko 14,3 Millionen Arme mehr gibt als 1994, während im Rest Lateinamerikas die Armutsrate halbiert werden konnte. Auch hat sich der Arbeitsmarkt in Mexiko seit 1994 nicht verbessert, was vor allem mit den Auswirkungen von NAFTA auf die Landwirtschaft zusammenhängt. Dort wurden nämlich fast fünf Millionen Arbeitsplätze in der traditionellen, kleinbäuerlichen Landwirtschaft vernichtet, demgegenüber in der industriellen, exportorientierten Landwirtschaft nur drei Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen, die zudem häufig schlecht bezahlt sind. Durch den Import von billigem, hochsubventioniertem Genmais aus den USA und die kürzlich erfolgte Freigabe von Genmais für den Anbau in Mexiko sind sowohl

traditionell wirtschaftende Kleinbauern als auch die einheimischen mexikanischen Maissorten gefährdet. Umgekehrt proportional zu den wachsenden Importen von Mais aus den USA fielen die Preise, die die mexikanischen Maisbauern für Mais erzielen konnten. Profitiert haben jedoch Tourismus, Zulieferindustrie und insbesondere Firmen der Automobilindustrie vor allem in den großen Städten und im Norden des Landes, was jedoch wegen der gleichzeitig in diesen Bereichen stark gestiegenen Produktivität nur geringe Beschäftigungseffekte hatte. Angesichts der vergleichsweise wenig positiven wirtschaftlichen Entwicklung ist es auch nicht verwunderlich, dass die (in großen Teilen illegale) Migration von Mexikanern in die USA über die hochgesicherte Grenze zwischen den beiden Staaten mit durchschnittlich jährlich etwa 500.000 Menschen enorm hoch liegt, in den letzten Jahren wegen der Wirtschaftskrise in den USA allerdings etwas zurückgegangen ist, was sich wiederum negativ auf den mexikanischen Arbeitsmarkt ausgewirkt hat. Während die hier zitierte Studie des *cepr* vor allem die Auswirkungen auf Mexiko negativ bewertet, kommt übrigens eine andere US-amerikanische Studie von *Public Citizen's Global Trade Watch* auch im Blick auf die USA zu einer sehr kritischen Einschätzung des NAFTA und rechtfertigt daraus erhebliche Vorbehalte auch gegenüber dem derzeit in den USA viel diskutierten Transpazifischen Freihandelsabkommen (*Public Citizen's Global Trade Watch* 2014).

In Mexiko hatten zivilgesellschaftliche und kirchliche Gruppen, nicht allerdings die von der Regierung damals noch stark kontrollierten Gewerkschaften (Lavon 1994), vor allem 1993 NAFTA massiv kritisiert. Es gab ein mexikanisches Aktionsnetzwerk gegen das Freihandelsabkommen („Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio“), in dem sich auch viele kirchliche Gruppen engagierten, die vom geplanten Freihandelsabkommen eine große

„zerstörerische Kraft“ befürchteten (Morris 1993). In seinem viel beachteten Hirtenbrief „In dieser Stunde der Gnade“ ordnete Bischof Samuel Ruiz von San Cristóbal de Las Casas in Chiapas das Freihandelsabkommen neben der Reform des Artikels 27 der mexikanischen Verfassung, die eine Teilprivatisierung des vorher weitgehend in Dorfgemeinschaften („ejidos“) kollektiv verwalteten Landes erlaubte, in einen von den Eliten Mexikos vorangetriebenen „neoliberalen Modernisierungsplan“ ein, der jedoch nur wenigen Teilen der mexikanischen Bevölkerung zu Gute kommen werde, während sich die Situation für die Ärmsten weiter verschlechterte. Insgesamt wurden alle Projekte der Deregulierung und des Freihandels mit der seitens der lateinamerikanischen Befreiungstheologie immer wieder hart kritisierten „neoliberalen“ Politik der USA, der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds in Verbindung gebracht und meist sehr pauschal abgelehnt (vgl. ausführlicher (Kruip 1998).

Die Speerspitze des Protestes gegen das NAFTA war jedoch der ebenfalls am 1.1.1994 begonnene Guerilla-Aufstand der „Zapatisten“ (des „Nationalen Zapatistischen Befreiungsheeres“ – „Ejército Zapatista de Liberación Nacional“ – EZLN) in Chiapas (vgl. Zimmermann und Kruip 1996). Der Aufstand war ein verzweifelter Schritt der indianischen Kleinbauern, die ihre extreme Armut nicht länger hinnehmen wollten. Er richtete sich gegen die bereits 70 Jahre dauernde Herrschaft der korrupten Staatspartei PRI (Partido de la Revolución Institucionalizada). Letzter Auslöser für den Aufstand waren jedoch das Inkrafttreten des Freihandelsabkommens und die Reform des Artikels 27. In ihrer „Kriegserklärung“ schrieb die EZLN aus dem Lacandona-Urwald: „¡Basta! – Jetzt reicht es. [...] Wir, integre und freie Frauen und Männer, sind vor unserem Gewissen überzeugt, daß der Krieg, den wir erklären, eine ultima ratio, aber gerecht ist.“ (Topitas 1994), 20–21) Neben



anderen Prozessen hat dieser Aufstand die Demokratisierung des Landes mit vorbereitet. Die dominante „neoliberale“ Wirtschaftspolitik, die den Armen nicht zu Gute kam, sondern ihnen eher schadete, konnte der Aufstand jedoch nicht aufhalten.

In einer gegenüber der Politik der damals noch herrschenden Staatspartei PRI ausgesprochen kritischen Stellungnahme der mexikanischen Bischofskonferenz aus dem Jahr 2000 wird beklagt, dass das Freihandelsabkommen nicht dazu beigetragen habe, die soziale Ungleichheit zu mindern, sondern im Gegenteil die Situation der mexikanischen Kleinbauern erheblich verschlechtert habe. Als Voraussetzung für eine andere, gerechtere Politik for-

 Mit ihrem Eintreten für die Armen bezog die katholische Kirche Mexikos dezidiert Stellung gegen das nordamerikanische Freihandelsprojekt

derten die Bischöfe eine Transition hin zu einer echten Demokratie (Conferencia Episcopal Mexicana 2000). Mit der Wahl von Vicente Fox (Präsident von 2000–2006) von der bis dahin oppositionellen Partei PAN (Partido Acción Nacional) machte Mexiko tatsächlich einen wichtigen Schritt in Richtung von mehr Demokratie, änderte aber auch zu diesem Zeitpunkt seine Wirtschaftspolitik nicht. Als 2008 die letzte Stufe der durch NAFTA vereinbarten Zollsenkungen in Kraft trat, meldete sich die Kommission für Sozialpastoral der mexikanischen Bischofskonferenz ausführlich zu Wort (Comisión Episcopal para la Pastoral Social 2008). Sie kritisierte die Vernachlässigung der Landbevölkerung, der es unmöglich sei, mit den hochsubventionierten Produkten der industriellen Landwirtschaft der USA zu konkurrieren, weshalb sie zunehmend verarme und in großen Teilen zur Migration in die großen Städte oder in die USA gezwungen sei. Sie wehrte sich

gegen den Import von genetisch verändertem Saatgut für Mais aus den USA und sprach sich für eine Förderung der biologischen Landwirtschaft aus. Die Kommission forderte schließlich von der mexikanischen Regierung eine Politik der Bekämpfung der ländlichen Armut, zugleich aber auch eine Neu-

Lässt sich von NAFTA für TTIP etwas lernen?

Selbstverständlich ist einzuräumen, dass der geringe wirtschaftliche Erfolg Mexikos in den letzten beiden Jahrzehnten nicht nur auf das NAFTA zurückzuführen ist, da andere wichtige Faktoren ebenfalls eine Rolle spielten. So hat der enorme Aufstieg Chinas, die dort noch niedrigeren Löhne und der künstlich von China niedrig gehaltene Wechselkurs die Wettbewerbsfähigkeit mexikanischer Produkte erheblich beeinträchtigt. Die durch Zinserhöhungen der US-Zentralbank und eine viel zu lange hinausgezögerte Wechselkursanpassung ausgelöste „Tequila-Krise“ 1994/95 führte zu einer Abwertung des Peso um 50% innerhalb weniger Tage, zu einer gigantischen Kapitalflucht und einem Einbruch des BIP um fast 10%. Vorher schon hatten der Aufstand der „Zapatisten“ in Chiapas und mehrere politische Morde während des Präsidentschaftswahlkampfes 1994 bei in- und ausländischen Investoren eine Vertrauenskrise ausgelöst. Und die seit der Präsidentschaft von Felipe Calderón (2006–2012) immer weiter eskalierenden Konflikte zwischen verschiedenen Drogenkartellen und zwischen der Drogenmafia und dem Staat mit seiner zunehmend korrupten Polizei und einem korrupten Militär haben auch zur Destabilisierung des Landes beigetragen. Man kann jedoch durchaus auch vermuten – viele Kritiker äußerten eine entsprechende Befürchtung auch schon vor 1994 –, dass der Drogenhandel und der mit ihm eng verbundene Handel mit US-amerikanischen Waffen, die von der Drogenmafia in den USA eingekauft werden, durch

Verhandlung des NAFTA, um die negativen Auswirkungen auf die Kleinbauern zu reduzieren. Außerdem verlangten sie eine Umgestaltung des Weltwirtschaftssystems zugunsten der Interessen der Ärmsten. „Kein System ist unberührbar, wenn es den Tod hervorbringt.“ (ebd., Nr. 28)

die allgemeine Handelsliberalisierung erleichtert worden sind. Manche Kleinbauern, für die sich der Anbau von Mais wegen NAFTA nicht mehr lohnte, bauen nun Koka oder Hanf für den Drogenmarkt an. NAFTA hat auch dazu beigetragen, dass die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den USA und Mexiko erheblich angewachsen sind, so dass Mexiko durch die in den USA ausgelösten Krisen ebenfalls stark in Mitleidenschaft gezogen wurde, vor allem durch das Platzen der Internet-Blase 2000–2002 und die Finanzmarktkrise 2008/2009. In Mexiko gibt es das Bonmot: Wenn die USA einen Schnupfen bekommen, bekommt Mexiko eine Grippe. Wegen dieser Besonderheiten der Situation Mexikos und seines sehr asymmetrischen Verhältnisses zu den USA lassen sich die Erfahrungen aus zwanzig Jahren NAFTA sicherlich nicht einfach auf TTIP übertragen, das zwischen sehr viel weniger ungleichen Partnern geschlossen werden soll.

In einem kurzen Bericht an die *Carnegie Endowment for International Peace* haben führende Wirtschaftsexperten bereits 2009 wichtige Schlussfolgerungen aus den Erfahrungen mit

 Freihandelspolitik sollte gezielt mit einer Politik der Entwicklungsförderung verknüpft werden

NAFTA abgeleitet und dazu aufgefordert, die bisherige Politik, die vor allem auf Liberalisierung und Deregulierung gesetzt habe, zu überdenken (Zepeda et al. 2009): So sollte gerade

bei Freihandelsverträgen zwischen ungleichen Partnern dafür gesorgt werden, dass die weniger wettbewerbsfähigen Unternehmen nicht sofort dem Wettbewerb ausgesetzt, sondern durch gezielte Maßnahmen auf den härteren Wettbewerb vorbereitet werden. Außerdem müsse durch soziale Ausgleichsfonds (die Verfasser verweisen hier auf die Strukturfonds der Europäischen Union) dafür gesorgt werden, dass nicht ganze Regionen in der wirtschaftlichen Entwicklung zurückbleiben. Freihandelspolitik müsse gezielt mit einer Politik der Entwicklungsförderung, einer Stärkung des Staates und kluger öffentlicher Investitionen verknüpft werden, denn die Liberalisierung des Handels alleine habe offenbar nicht ausreichende positive Effekte. Ob diese sich einstellen, hängt eben von vielen weiteren Bedingungen ab. Eine kluge Wirtschaftspolitik darf deshalb nicht nur auf Handelsliberalisierung setzen, sondern muss das gesamte Spektrum politischer Ziele im Blick behalten, die Wirkungen und Nebenwirkungen aller Maßnahmen zu antizipieren suchen und soziale Risiken abfedern. Das bereits erwähnte Congressional Research Service fordert denn auch am Ende seiner Analyse größere Anstrengungen der beteiligten Staaten für eine gemeinsame Ordnungspolitik, eine gemeinsame Migrationspolitik und eine die staatlichen Grenzen überschreitende Politik des sozialen Ausgleichs, in gewisser Weise also eine Ausweitung der bisherigen Handelsintegration zu einer tiefer reichenden politischen und sozialen Integration (Villarreal und Fergusson 2014, 25). Eine der wichtigsten Schlussfolgerungen lautet aus meiner Sicht: Man glaube nicht naiv den ökonomischen Prognosen, sondern lege eine gesunde Skepsis hinsichtlich der in Aussicht gestellten Effekte solcher Freihandelsverträge an den Tag. Zugleich aber sollte man Maßnahmen in Richtung von mehr Freihandel auch nicht ideologisch verteufeln.

Freihandel zu Gunsten der Armen weltweit?

Im April 2006 haben wir seitens der Sachverständigengruppe „Weltwirtschaft und Sozialethik“, die der Wissenschaftlichen Arbeitsgruppe für weltkirchliche Aufgaben der Deutschen Bischofskonferenz zuarbeitet, ein Papier mit dem Titel „Welthandel im Dienst der Armen“ erarbeitet (Sachverständigengruppe „Weltwirtschaft und Sozialethik“ 2006). Zwar waren dabei bilaterale Freihandelsabkommen weniger im Blick als die multilateralen Verhandlungen im Rahmen der WTO, die zuletzt leider sehr ins Stocken geraten sind. Die sogenannte „Doha-Runde“, die Verbesserungen insbesondere für die Entwicklungsländer erzielen sollte, gilt als gescheitert, was mit ein Grund dafür ist, dass viele Staaten verstärkt auf bilaterale oder regionale Abkommen setzen. Die damals von uns erarbeiteten Schlussfolgerungen, wie der Freihandel insbesondere zugunsten der Verbesserung der Lebenssituation der Armen genutzt werden kann, lassen sich jedoch auch auf bilaterale und regionale Abkommen übertragen. Entscheidend ist, die Handelsliberalisierung nicht isoliert zu betrachten. Insbesondere seitens der Entwicklungsländer braucht es eine demokratisch legitimierte „gute Regierungsführung“, damit die Handels- und Wirtschaftspolitik nicht nur den Interessen einer Elite dient, sondern auch den Armen zu Gute kommt. Vielfach bedarf es dazu institutioneller Reformen innerhalb der beteiligten Länder, Reformen, die eine positive wirtschaftliche Entwicklung unterstützen und mögliche soziale und ökologische Risiken absichern. Für schwächere Marktteilnehmer müssen gezielt Anstrengungen unternommen werden, um ihre Startchancen zu verbessern. Dies fordert unter anderem auch größere Bildungsanstrengungen und ein soziales Sicherungssystem, das Flexibilität des Arbeitsmarktes mit der nötigen sozialen Sicherheit kombiniert. Anstelle einer sofortigen und pauschalen Handelsliberalisierung wird oft eine

klug und schrittweise vorgehende Außenwirtschaftspolitik bessere Ergebnisse zur Folge haben. Überträgt man diese Überlegungen auf das TTIP zwischen der EU und den USA, so ist zu fragen, ob die EU bisher für sich selbst und den Zusammenhalt ihrer Mitglieder genügend getan hat, damit die möglichen Vorteile des TTIP allen EU-Mitgliedsstaaten zu Gute kommen und nicht die durch die Krisen der letzten Jahre gebeutelten Mitglieder dadurch möglicherweise noch stärker belastet werden. Deutschland betrifft dies insofern, als das Festhalten Deutschlands an den bisherigen hohen Exportüberschüssen, die durch TTIP ja sogar noch wachsen könnten, gegenüber den anderen Ländern, insbesondere den EU-Mitgliedern, die stark verschuldet sind, deshalb unfair ist, weil diese ihre hohe Verschuldung ja nur dadurch abbauen können, dass sie selbst Handelsüberschüsse erzielen. Es kann aber keine Welt geben, in der alle Länder einen Handelsüberschuss vorweisen können. Tun die einzelnen EU-Mitgliedsstaaten genügend, um präventiv diejenigen Gruppen in ihren Gesellschaften, die durch TTIP vielleicht Nachteile in Kauf nehmen müssen, vor ihnen zu schützen, sie abzumildern und sie darauf vorzubereiten? Eigenartigerweise bezieht sich die öffentliche Debatte um das TTIP hierzulande viel zu wenig auf diese drängenden Fragen.

Aus sozialetischer Perspektive müssen wir aber auch eine globale Sicht einnehmen und uns fragen, welche Konsequenzen aus der Forderung nach globaler Gerechtigkeit zu ziehen sind (vgl. Kruij 2010). Wäre der Abschluss des TTIP fair gegenüber den daran nicht beteiligten Entwicklungs- und Schwellenländern? Anders als die sehr viel optimistischere Studie des ifo-Instituts, die im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie 2013 erstellt wurde (Felbermayr et al. 2013) schätzen Experten des Deutschen Instituts für Entwick-

lungspolitik (DIE) und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (Berger et al. 2013) die mit TTIP voraussichtlich verbundenen „Umlenkungseffekte“ als größer und gefährlicher ein. Ein Wachstum des Handels zwischen

den USA und der EU zu den von diesen beiden Partnern vereinbarten Bedingungen könnte nämlich sehr wohl dazu führen, dass Entwicklungs- und Schwellenländer Einbußen ihrer Exporte in die USA und die EU hinneh-

men müssten, vor allem gerade traditionelle Handelspartner der USA wie eben Mexiko. Natürlich hängen diese Effekte davon ab, ob man sich bei den TTIP-Verhandlungen hinsichtlich der nicht-tarifären Handelshemmnisse

LITERATUR

- Berger, Axel; Brandi, Clara; Kubny, Julia (2013): Welche Folgen hat das geplante Freihandelsabkommen zwischen USA und EU für Entwicklungsländer? In: *Entwicklungspolitik kompakt* (18, 14.10.2013), S. 1. Online unter <http://www.die-gdi.de/uploads/media/Entwicklungspol.Kompakt.pdf> (02.11.2014).
- Comisión Episcopal para la Pastoral Social (2008): *Jesucristo, vida y esperanza de los indígenas y campesinos. Mensaje de los Obispos de la Comisión Episcopal para la Pastoral Social sobre las consecuencias para los indígenas y campesinos de la desgravación arancelaria del Tratado de Libre Comercio*, 14.01.2008. México D.F. Online unter <http://www.zenit.org/es/articulos/jesucristo-vida-y-esperanza-de-los-indigenas-y-campesinos> (02.11.2014).
- Conferencia Episcopal Mexicana (2000): *Del encuentro con Jesucristo a la solidaridad con todos. El encuentro con Jesucristo, camino de conversión, comunión, solidaridad y misión en México en el umbral del tercer milenio*. Online in Zusammenfassung unter: <http://www.cem.org.mx/contenido/124-del-encuentro-con-jesucristo-a-la-solidaridad-con-todos.html> (02.11.2014).
- Felbermayr, Gabriel; Larch, Mario; Flach, Lisandra; Yalcin, Erdal; Benz, Sebastian (2013): *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Endbericht*. München: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf (02.11.2014).
- Kruij, Gerhard (1998): *Befreiung im Kontext der Hegemonie des Neoliberalismus. Zur Neoliberalismus-Kritik der lateinamerikanischen Kirche*. In: Hildegund Keul und Hans-Joachim Sander (Hg.): *Das Volk Gottes. Ein Ort der Befreiung*. Würzburg, S. 121–137.
- Ders. (2010): *Weltarmut und globale Gerechtigkeit. Wozu verpflichtet uns die Not der Menschen in anderen Teilen der Welt?* In: Christian Spieß (Hg.): *Freiheit – Natur – Religion. Studien zur Sozialethik*. FS Anzenbacher. Paderborn, S. 241–261.
- Ders. (2012): *Soziale Marktwirtschaft in Europa – sozialetische Anmerkungen. Zugleich eine Auseinandersetzung mit der Enzyklika Caritas in veritate und dem Ansatz von Stefano Zamagni*. In: Peter Schallenberg und Piotr Mazurkiewicz (Hg.): *Soziale Marktwirtschaft in der Europäischen Union*. Paderborn, S. 55–75.
- Ders. (2014): *„Die Befreiung und die Förderung der Armen“ (EG 187). Zum lateinamerikanischen Hintergrund von Papst Franziskus (Kirche und Gesellschaft, Heft 408)*, Mönchengladbach.
- Lavon, Eva (1994): *Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA). Weltmarktorientierte Entwicklung gegen die Gewerkschaften*. Marburg: Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaften am Institut für Politikwissenschaften und Philosophie der Universität Marburg (FEG-Studie, 3).
- Lessenich, Stephan (2014): *Neben uns die Sintflut. Westlicher Wohlfühlkapitalismus lebt nicht über seine Verhältnisse. Er lebt über die Verhältnisse anderer*. In: *Süddeutsche Zeitung* 250, 30.10.2014, S. 9.
- Morris, David (1993): *El libre comercio: Gran destructor*. In: *Iglesias (CENCOS)* 10 (1993) 110, S. 24–35.
- Public Citizen's Global Trade Watch (2014): *NAFTA's 20-Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership*. Washington D.C.: Public Citizen's Global Trade Watch.
- Sachverständigengruppe „Weltwirtschaft und Sozialethik“ (2006): *Welthandel im Dienst der Armen*. Bonn: Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz.
- Topitas (Hg.) (1994): *¡Ya Basta! Der Aufstand der Zapatistas*. Hamburg.
- U.S.-Chamber of Commerce (2014): *NAFTA Triumphant. Assessing two Decades of Gains in Trade, Growth, and Jobs*. Washington D.C.
- Villarreal, M. Angeles; Fergusson, Ian F. (2014): *NAFTA at 20. Overview and Trade Effects*. Washington: Congressional Research Service.
- Weisbrot, Mark; Lefebvre, Stephan; Sammut, Joseph (2014): *Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years*. Washington D.C.: Center for Economic and Policy Research.
- Wiemeyer, Joachim (2014): *Papst Franziskus und die Wirtschaft. Anmerkungen zum apostolischen Schreiben „Evangelii gaudium“*. In: *Amosinternational* 8 (1), S. 50–53.
- Wise, Tim (2003): *NAFTA's Untold Stories. Mexico's Grassroots Responses to North American Integration*. Silver City: Inter-hemispheric Resource Center (Americas Program Policy Report).
- Zepada, Eduardo; Wise, Timothy A.; Gallagher, Kevin P. (2009): *Rethinking Trade Policy for Development. Lessons from Mexico under NAFTA*. Washington D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.
- Zimmermann, Klaus; Kruij, Gerhard (1996): *Der Indianeraufstand in Chiapas – Schock und Hoffnung für ein künftiges Mexiko*. In: *Mexiko heute*. Frankfurt am Main: Vervuert, S. 101–120.



auf höhere oder niedrigere technische, ökologische und soziale Standards einigt. Höhere Standards wären von weniger entwickelten Ländern nicht so leicht zu erfüllen und hätten möglicherweise protektionistische Wirkungen. Hier offenbart sich ein Dilemma, wenn man hinsichtlich der Standards einen „race to the bottom“ verhindern will, was eigentlich von vielen zivilgesellschaftlichen Organisationen in den USA und der EU gefordert wird. Den Entwicklungs- und Schwellenländern würde man dadurch wahrscheinlich eher schaden. Ein weiteres sozial-ethisches Problem stellt sich dadurch, dass durch TTIP für einen sehr großen und weltweit dominanten Wirtschaftsraum Fakten geschaffen würden, denen sich die übrigen Länder nur noch als „Regelnehmer“, nicht als „Regel-

setzer“ anschließen könnten. Die genannten Autoren kommen deshalb zu dem Schluss: „Entwicklungspolitisch wäre [...] ein erfolgreicher Abschluss der Doha-Runde der bessere Weg, denn da sitzen die Entwicklungsländer gleichberechtigt am Verhandlungstisch.“ (ebd.) Um globale Gerechtigkeit zu erreichen, brauchen wir globale Lösungen, die auch mit globaler Beteiligung erarbeitet werden müssen. Dazu sollten sich die reicheren Länder bereit finden, auch wenn dies nicht immer ihren kurzfristigen Eigeninteressen entspricht. Andernfalls entwickeln wir – unter anderem durch TTIP – eine „Externalisierungsgesellschaft“ (Lesse-nich 2014), die die Vorteile wirtschaftlicher Prozesse für sich beansprucht, die sozialen und ökologischen Lasten aber auszulagern versucht!

Fazit: Freihandel braucht Rahmenbedingungen zum Schutz der Armen und zur Förderung globaler Gerechtigkeit

Freihandelsabkommen sind nicht zu verteufeln, denn tatsächlich kann Freihandel von großem Nutzen sein. Ob dieser Nutzen jedoch möglichst allen Menschen dieser Erde zugute kommt, hängt von einer Vielzahl von Rahmenbedingungen ab. Im Grunde gilt hier das Gleiche, was auch für nationale Wirtschaften gilt: Eine Marktwirtschaft „pur“ ist sozial-ethisch nicht zu rechtfertigen, weil der Markt seine positiven Wirkungen nur entfaltet, wenn er unter geeignete Rahmenbedingungen gestellt wird. Deshalb fordern wir auf nationaler – und inzwischen zunehmend auf europäischer – Ebene ganz selbstverständlich eine Soziale und Ökologische Marktwirtschaft (Kruip 2012). Entsprechende Rahmenbedingungen brauchen wir aber genauso selbstverständlich auch darüber hinaus im in-

ternationalen Handel zwischen Regionen und Kontinenten und letztlich für die Welt als Ganze. Anstatt uns grundsätzlich in einen ideologischen Streit über Freihandel zu verwickeln, sollten sich die öffentlichen Debatten möglichst konkret und in detail auf die Bedingungen beziehen, unter denen auch der Freihandel allen und insbesondere den Armen nutzen könnte. Solche Bedingungen lassen sich auf der Grundlage bisheriger Erfahrungen mit Freihandelsabkommen sehr wohl angeben. Ob sie politisch durchgesetzt werden, hängt jedoch davon ab, ob die politischen Akteure bereit sind, über ihre eigenen Interessen hinaus auch die legitimen Interessen anderer ernst zu nehmen und zu berücksichtigen. Und dies gilt übrigens sowohl für TTIP-Befürworter wie für TTIP-Gegner!

KURZBIOGRAPHIE

Gerhard Kruip (*1957), Dr. theol., Dr. habil. theol., seit 2006 Prof. für Christliche Anthropologie und Sozialethik an der Katholisch-Theologischen Fakultät der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Arbeitsschwerpunkte u. a.: Bildung und Gerechtigkeit, Ethische Bildung, Gerechtigkeitstheorien und ihre verschiedenen Anwendungsfelder, insbesondere Fragen globaler Gerechtigkeit, Wirtschaftsethik und Unternehmensethik, Lateinamerikanische Theologie, Reform der katholischen Kirche. Neuere Veröffentlichungen: Zus. m. Heimbach-Steins, Marianne; Wendel, Saskia (Hg.) (2011): „Kirche 2011 Ein notwendiger Aufbruch“. Argumente zum Memorandum. Freiburg im Breisgau; Sozialethische Aspekte staatlicher Religionsförderung. In: Matthias Pulte und Ansgar Hense (Hg.): Grund und Grenzen staatlicher Religionsförderung. Paderborn (Kirchen- und Staatskirchenrecht, 17), S. 127–141; Gott oder der Mammon. Gibt es einen rechten Gebrauch des Geldes? In: Lebendiges Zeugnis 68 (2014) 1, S. 3–13.





Zivilökonomie

Luigino Bruni, Stefano Zamagni: *Zivilökonomie. Effizienz, Gerechtigkeit, Gemeinwohl. Mit einem Geleitwort von Reinhard Kardinal Marx und einer theologischen Einführung von Peter Schallenberg (Christliche Sozialethik im Diskurs 1), Paderborn u. a.: Ferdinand Schöningh 2013, 265 S., ISBN/EAN 9783506773197.*

Vorliegender Band ist die Übersetzung eines im italienischen Original bereits 2004 erschienenen Buches, das im Kontext der kirchlichen Soziallehre zwischenzeitlich zu einiger Prominenz gelangt ist. Nicht nur dieses Faktum, sondern durchaus der Inhalt des Werkes rechtfertigt seine Übersetzung und damit eine hoffentlich auch vertiefte Rezeption im deutschen Sprachraum. (Die bei Lang erschienene englische Übersetzung mag auch durch ihren hohen Kaufpreis manchen Leser abgeschreckt haben.) Die beiden Autoren sind Ökonomieprofessoren; Bruni in Mailand, Zamagni in Bologna. Ihr Konzept hat aber deutlich erkennbar Eingang in die Sozialenzyklika Benedikts XVI. *Caritas in veritate* gefunden. Nicht umsonst war Zamagni unter den Personen, die am 7. Juli 2009 das päpstliche Lehrschreiben offiziell präsentierten. Die ersten fünf Nummern des dritten Abschnitts der Enzyklika, der mit dem Titel *Brüderlichkeit, wirtschaftliche Entwicklung und Zivilgesellschaft* zentrale Anliegen von Bruni/Zamagni aufgreift, können nahezu als Exzerpt aus deren Buch gelesen werden. Noch mehr gilt das für die Nummer 46, in der im italienischen Text die Begriffe *economia civile* und *economia di comunione* aufgegriffen werden, deren zweiter die Nähe der Autoren zur Fokolare-Bewegung kenntlich macht. Die deutsche Übersetzung als *öffentliche und Gemeinschaftswirtschaft* ver-



schleiert Herkunft und Zusammenhang der Gedanken freilich eher.

Nun soll hier aber ja nicht das päpstliche Lehrschreiben im Zentrum stehen, sondern das Buch über Zivilökonomie selbst. Auch wenn es von Ökonomen verfasst ist, liefert es doch weniger (vielleicht etwas zu wenig) praktische Weisungen für das wirtschaftliche Handeln von Individuen und Körperschaften, als vielmehr eine grundlegende Handlungsorientierung und auch Konturen einer Anthropologie, die zu einer alternativen Wirtschaftskultur beitragen können. Dabei gilt es zu betonen, dass der Begriff der Alternative in diesem Kontext nicht als Chiffre für den radikalen Ausstieg aus marktwirtschaftlichen Strukturen zu verstehen ist. Kardinal Marx weist in seinem Geleitwort zu diesem Band zu Recht darauf hin, dass es deutliche Parallelen zwischen dem Ansatz der Sozialen Marktwirtschaft und dem Ordoliberalismus auf der einen und dem zivilökonomischen Konzept auf der an-

deren Seite gibt. Beide gehen davon aus, dass der Markt humanisiert oder zivilisiert werden kann und dann als ein sinnvolles und gutes Instrument menschlicher Entwicklung zu dienen vermag. Dieses relative Lob des Marktes durchzieht ja schließlich auch den Gesamtkorpus der kirchlichen Sozialverkündigung. Es gilt aber eben nur – und dies betonen Bruni/Zamagni durchgängig – wenn der Markt Mittel bleibt und nicht zum Selbstzweck wird; in ordoliberaler Tradition würde man wohl sagen: Er hat Vitalinteressen zu dienen. Was damit gemeint ist, entfaltet vorliegender Band eingehend. In Kurzfassung lautet der Kerngehalt der Argumentation: „Die zentrale Idee und demzufolge der Ansatz der Zivilökonomie ist ein Verständnis, das die Erfahrungen der sozialen Dimension des Menschen und der Reziprozität *innerhalb* des normalen Lebens in der Wirtschaft in den Blick nimmt, weder nebenher, noch vorher, noch später. Sie sagt uns, dass ‚andere‘ Prinzipien als Profit und instrumenteller Austausch *im Innern* wirtschaftlicher Aktivitäten ihren Platz finden können – wenn man nur will.“ (47) Die Entfaltung des Menschen nicht als Individuum, sondern als Person, das heißt als Beziehungswesen soll demnach nicht lediglich durch die Erträge des Wirtschaftens unterstützt und gefördert werden, sondern durch das Agieren und die Gestaltung der Handlungsspielräume im wirtschaftlichen Prozess selbst. Dadurch unterscheiden sich zivile Märkte im Sinn der Autoren von Sozialmärkten, die humanitäre Leistungen erzeugen und vermitteln mögen, dies aber nicht selten mittels strukturell rein wettbewerbswirtschaftlicher Körperschaften tun. Bruni/Zamagni sprechen aber auch nicht über einen caritativen Bereich der Mildtätigkeit. Denn eine wirklich brüderliche/ge-



schwisterliche Gesellschaft ist nur auf der Basis von Freundschaft im aristotelischen Sinn möglich. Diese setzt eine Begegnung auf Augenhöhe voraus und kann nicht der Beziehung zwischen großmütigem Spender und Almosenempfänger entspringen. Vom Markt wird demnach verlangt, dass er drei Funktionen erfüllt: „Zum Ersten, dass er als Institution in der Lage ist, nicht nur effizient Vermögen zu erzeugen, sondern es auch nach den Regeln der Gerechtigkeit zu verteilen. ... Zum Zweiten: Der Markt muss ein Ort sein, wo auch Wirtschaftssubjekte autonom, unabhängig und mit gleicher Anerkennung tätig sein können, die Werte schaffen, obwohl sie keine Profitziele haben. Zum Dritten: Der Markt muss als Ort funktionieren, wo der Verbraucher Bürger ist, mit Ansprüchen nicht nur an die Qualität eines Produkts ..., sondern auch an den Herstellungsprozess, in dem dieses Produkt entsteht.“ (160 f.) Die Autoren legen in diesem Kontext großen Wert auf subtile Unterscheidungen und Klarheit innerhalb des terminologischen Wirrwarrs von Gemeingüterwirtschaft, Non-Profit-Ökonomie, Drittem Sektor etc. etc. Umso verwirrender erscheint die durchgängige Rede von Reziprozität als wesentlichem Kriterium der Zivilökonomie, durch das diese sich vom reinen Äquivalententausch unterscheidet. Beide Begriffe (Reziprozität und Tausch von Äquivalenten) scheinen auf den ersten Blick das gleiche zu meinen, was freilich nicht der Fall ist. Denn gemäß Bruni/Zamagni entwickelt sich Reziprozität nicht ohne Gratuität. Sie zielt zwar auf Gegenseitigkeit im Sinn eines Ausgleichs von Geben und Empfangen, von Pflichten und Rechten, die Gegengabe erfordert jedoch nicht quantitative, sondern qualitative Äquivalenz und kann überdies transitiv sein, das heißt anderen Mitgliedern einer Gemeinschaft gegenüber erfolgen als dem primären Geber. Der entscheidende Punkt dabei ist, dass der Mensch ein gutes Leben nur mit und dank anderen führen kann, indem er andere glücklich macht (vgl. 100 f.). Das Buch spricht von „bedingter Unbedingtheit“ (162) der Gegenseitigkeit, womit gemeint ist, dass ich der anderen und de-

ren Leistungen um meines Glückes Willen bedarf, sie aber nicht zu Mitteln meiner Glückssuche degradieren darf, weil ich gerade dadurch auch mein eigenes Ziel verfehlen würde. Verschwinden Elemente der Geschenkhafteit und Vorleistung aus der Handlungsmotivation, kann sich Reziprozität in der hier gemeinten Form nicht entfalten.

Das Grundkonzept der Zivilökonomie erscheint somit einerseits wenig aufregend, mitunter geradezu konventionell bis pragmatisch, andererseits wird aber doch klar, dass es ohne sehr spezifischen Habitus fern jeglicher Realisierbarkeit bleiben muss. Die Autoren behaupten freilich nicht, dass dieser Habitus ein utopischer sei, den es nicht längst gegeben hätte und auch gegenwärtig vielerorts geben würde. Dennoch steht er in Gefahr von dominierenden ökonomischen Konzepten samt deren Menschenbildern verschüttet zu werden. Mit dieser Problematik setzen sich auch wesentlich die wirtschaftshistorischen Abschnitte in der ersten Hälfte der Studie auseinander. Neben zum Teil durchaus vertrauten und altbekannten Positionen aus Spätmittelalter und Neuzeit findet man hier die Vorstellung von Autoren insbesondere aus der italienischen Tradition, die zumindest mir bislang unbekannt waren. Bruni/Zamagni argumentieren, dass die moderne Ökonomie durchaus aus den christlichen Traditionen des Abendlandes erwachsen sei. So stellen sie etwa das Konzept der *montes pietatis* mittelalterlicher italienischer Städte dar. Diese Einrichtung kann als eine Urform des Mikrokreditwesens bezeichnet werden, dessen Ziel die Aufrechterhaltung des städtischen Gemeinwesens und die ökonomische Integration aller Bürger darstellte. Diese Praxis wirft somit ein durchaus überraschendes Licht auf die Debatte um Geldverleih und Zins. An diesem Beispiel wird deutlich, was mit dem oben angesprochenen Habitus innerhalb einer auf den ersten Blick durchaus konventionell erscheinenden Praxis gemeint sein kann. Sehr positiv werden von Bruni/Zamagni Autoren wie Antonio Genovesi und Adam Smith dargestellt. Auch sie fügten sich noch gut in

das Konzept eines Zivilhumanismus wie er im 14. und 15. Jahrhundert in Mittelitalien entstanden sei und als konzeptionelles Fundament einer Zivilökonomie dienen könne, da sie sich der Bedeutung von relationalen Werten sehr bewusst gewesen seien. Ein radikales Gegenkonzept dazu finde sich dann bei Machiavelli, Hobbes und Mandeville, wobei der Kern der Differenz eben im Menschenbild liege, das den egoistischen Nutzenmaximierer gegenüber einem an Gemeinschaft und dem Wohl anderer interessierten Sozialwesen ins Zentrum rückt, wodurch das Soziale zur Notlösung werde und nicht mehr wessensgemäßer Lebensraum des Menschen sei. Auch diese wirtschafts- und soziologehistorischen Teile des Buches lassen sich durchaus mit Gewinn lesen.

Den Abschluss der Studie bilden Überlegungen über die Thematik des Glücks und den Beitrag wirtschaftlicher Prosperität zu diesem. Hier greifen die Autoren, wie auch in anderen Teilen des Buchs, immer wieder auf Sen und seinen mit Nussbaum generierten Capability-Ansatz zurück. Nicht quantitativer Reichtum an sich zählt also, sondern die Beteiligung der Individuen am gesellschaftlichen Geschehen und dessen Entfaltung. Um diese gegenüber quantitativem Wachstum, das die subjektive Lebenszufriedenheit der Menschen nur sehr bedingt fördert, zu stärken, bedürfe es neuer Formen deliberativer Demokratie, die einerseits die nationalstaatlichen Grenzen der Politik überschreiten, andererseits mehr vermögen, als Kompromisse im Ausgleich von Einzelinteressen herzustellen. Auch dem lässt sich durchaus zustimmen; allerdings zeigt sich hier neuerlich die kleine Schwäche dieses Bandes darin, dass wenig über den Weg zu dem aufgezeigten Ziel zu lesen ist. Was Ansätze konkreter Praxis angeht beschränken sich die Autoren darauf, eher nebenbei auf die Betriebe der *economia di comunione* oder auf Sozialgenossenschaften zu verweisen.

Als Resümee bleibt zu ziehen, dass es sich hier um ein überaus lesenswertes Buch handelt, das von seinem italienischen Entstehungshintergrund her



interessante Positionen der europäischen Ökonomietradition in Erinnerung ruft, und das vor allem in sehr bedachter und sachlicher Weise über eine Wirtschaft in christlichem Geist spricht. Es tut dies ohne viele kirchliche Bezüge oder Rückgriff auf religiös-theologische Terminologie (wenngleich die Prinzipien der Katholischen Soziallehre permanent präsent sind) in einer kritischen Auseinandersetzung mit den Hauptströmungen gegenwärtiger Wirtschaftswissenschaft. Insofern ist dieses Buch eine nützliche und hilfreiche Quelle für sozialetische

Argumentation und Anstoß zum Weiterdenken. Klar ist freilich auch: Weder ökonomische Theorien noch der Markt sind jemals ethisch neutral und daher auch nicht einfach unter jeder Rücksicht richtig oder falsch bzw. effizient oder ineffizient. Es gilt daher Position zu beziehen – und dies tun Bruni und Zamagni indem sie unzweideutig festhalten: „Die angestrebte Qualität liegt nicht zuerst in den Produkten, den Waren und Dienstleistungen für den Verbrauch, sondern in der Qualität der menschlichen Beziehungen.“ (202) In der Herstellung dieses Wertes der

Zwischenmenschlichkeit liegt die Stärke einer Zivilökonomie, die die unglückselige Pattstellung im Streit zwischen einem Mehr an Markt oder Mehr an Staat zu überwinden vermag, sofern sie beide Größen in einen, dem menschlichen Glück dienenden Begegnungsraum zu integrieren vermag. Dieses Buch könnte durchaus einen wichtigen diskursiven Beitrag zur Förderung einer solchen Ökonomie leisten.

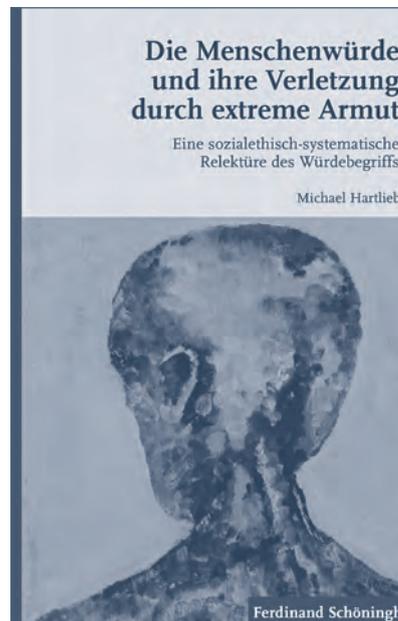
Wilhelm Guggenberger, Innsbruck



Verletzung der Menschenwürde durch extreme Armut

Michael Hartlieb: Die Menschenwürde und ihre Verletzung durch extreme Armut. Eine sozialetisch-systematische Relektüre des Würdebegriffs, Paderborn u. a.: Ferdinand Schöningh 2013, 436 S., ISBN 978-3-506-77798-0.

In den aktuellen philosophischen und sozialetischen Debatten über weltweite Armut und globale Gerechtigkeit spielt u. a. die Frage eine wichtige Rolle, wozu genau die reicheren Länder und deren Bewohner angesichts der immer noch extremen Armut von etwa einem Viertel der Menschheit verpflichtet sind und wie genau diese Verpflichtungen zu begründen sind. Dabei scheint es manchen Teilnehmern an der Diskussion ein argumentationsstrategischer Vorteil zu sein, extreme Armut als Menschenrechtsverletzung oder sogar als Verletzung der Menschenwürde darzustellen. Michael Hartlieb kommt das Verdienst zu, diese Sicht sehr differenziert und genau auf den Prüfstand gestellt zu haben und auf diese Weise das Argument vor dem Vorwurf überzogener Polemik oder einer missbräuchlichen und inflationären Berufung auf die Menschenwürde zu schützen. Seine verschiedenen Ergebnisse sind im Wesentlichen Präzisierungen, die für die o. g. Debatte freilich ausgesprochen wichtig sind. Er stellt klar, dass von einer Verletzung der eigentlich ja als unverlierbar gedachten Menschenwürde nur inso-



fern gesprochen werden kann, als Rechte verletzt werden, die sich aus dieser allen Menschen gleichen Würde ergeben. Von der Verletzung eines Rechts kann auch nicht schon dann gesprochen werden, wenn jemand einen Anspruch, der in einem Recht zugesprochen wird, nicht einlösen kann, sondern erst dann, wenn dies erzwungenermaßen nicht möglich ist, d. h. wenn es jemanden gibt, der die korrespondierende Pflicht hat und diese nicht erfüllt, bzw. wenn die Ursache der Nichteinlösbarkeit auf strukturelle und institutionelle Bedingungen zurückzuführen sind, die von Menschen hervorge-

bracht wurden und somit auch verändert werden können. Im Blick auf extreme Armut muss zudem gesagt werden, dass nicht der Mangel an materiellen Gütern an sich eine Menschenwürdeverletzung anzeigt, sondern die damit verbundene Erniedrigung, die die jeweilige Autonomie und Freiheit einer Person so extrem einschränkt, dass die Selbstachtung der Betroffenen zerstört wird oder zerstört werden kann. Mithin ist also nicht das Leben in extremer Armut an sich eine Verletzung der Menschenwürde, sondern der Umstand, dass die Betroffenen zu einem solchen Leben gezwungen werden. Dann allerdings besteht auch eine starke positive Hilfsverpflichtung, die nicht in den Bereich des Supererogatorischen abzurängen ist. Da materielle Güter für ein menschenwürdiges, selbstbestimmtes Leben nur eine notwendige, keine hinreichende Voraussetzung sind, gibt es auch Fälle, in denen die Ausstattung mit einem Minimum an materiellen Gütern alleine die Menschenwürdeverletzung noch nicht heilt. Auch ergibt sich hieraus, dass die Hilfe für die Armen nicht aus einer paternalistischen Perspektive heraus erfolgen darf, sondern immer mit der konkreten Unterstützung der Autonomie der Betroffenen einhergehen muss. Hilfe ist also immer auch auf den fairen Dialog mit den Hilfsbedürftigen verwiesen. Damit ist zugleich deutlich aufgezeigt, dass entwicklungspolitische Bemühungen sich

nicht allein auf die materielle Armutsbekämpfung und dazu auf ökonomische Maßnahmen beschränken dürfen, sondern – ganz im Sinne des seit *Populorum progressio* in der kirchlichen Sozialverkündigung vertretenen Begriffs einer „integralen Entwicklung“ – umfassend auch Fragen der sozialen Verhältnisse, der politischen Verfahren, der Bildung und letztlich auch der Religion betreffen müssen.

Die hier vorliegende sozialetische Dissertation von Michael Hartlieb, der mittlerweile als Wissenschaftlicher Referent an der Thomas-Morus-Akademie in Bensberg tätig ist, ist auch deshalb ausgesprochen lesenswert, weil er in seinem Argumentationsgang jeweils sehr gelungene Übersichten bietet zu Fragen des Armutsbegriffs und der Armutsursachenforschung, der Armutsindikatoren und Messung von Armut, zur Frage, wie das Wohlergehen von Menschen zu fassen ist und insbesondere über die Ideengeschichte des Menschenwürdebegriffs von der Antike über das frü-

he Christentum, die Scholastik, die Neuzeit bis in die Gegenwart, wobei er gekonnt die markanten Unterschiede in den Würdebegriffen der verschiedenen Epochen nachzeichnet, die keinesfalls in Kontinuität stehen oder homogen aufeinander aufbauen. Während in der Antike die Würde im Grunde als abhängig gedacht wird vom Ansehen, das jemand in einer menschlichen Gemeinschaft genießt, wird sie im Christentum als gnadenhaftes Geschenk Gottes im Rahmen des Gedankens der Gottesebenbildlichkeit aufgefasst, das prinzipiell allen Menschen offen steht, ohne dass dies schon Forderungen nach gleichen Rechten der Individuen impliziert hätte. Aber immerhin wird die Würde hier schon stärker individualisiert und als von sozialem Ansehen in einer Gemeinschaft unabhängig gedacht. Jedoch erst bei Kant kommt die Würde als absoluter Wert und die damit notwendigerweise verbundene Zuschreibung von Freiheit allen Menschen zu. Weil der Mensch dabei nicht mehr

auf Gott als eine metaphysische Garantie der Menschenwürde setzen kann (sondern bekanntlich umgekehrt Gott als Postulat einer von Moralität nicht ablösbaren praktischen Vernunft denkt), schafft er die Bedingungen für den neuzeitlichen Prozess der von Hans Joas beschriebenen Sakralisierung der Person und damit des eigentlich neuzeitlichen Menschenwürdebegriffs.

Das mit 436 eng bedruckten Seiten sehr umfangreiche Buch ist insgesamt trotz mancher komplizierter Gedankengänge gut lesbar und sinnvoll aufgebaut. Allerdings wirkt die Gliederung auf den ersten Blick etwas unübersichtlich, und ein konsequenterer Einbau von Zusammenfassungen hätte insbesondere einem eiligen Leser den Zugang erleichtert. Die lange Literaturliste und manche ausführlichere Anmerkung sind eine wahre Fundgrube für wichtige weiterführende Hinweise zu den hier angesprochenen Fragen.

Gerhard Kruij, Mainz





Gender – Autonomie – Identität

Bericht zur Jahrestagung Forum Sozialethik 2014 vom 8. bis 10. September in Schwerte

Kampf gegen Sexismus, Frauenquote, Mütterrente, Homoehe, Diversity-Management ... Was die einen in einer immer wieder hochemotional geführten gesellschaftlichen Debatte als „Tugendterror“ abtun, ist für andere ein unübergebares und notwendiges Anliegen. Die ständig aufbrechenden Fragen nach Differenz- und Gleichheit, nach dem Anderen, nach Selbst- und Fremdverständnissen, nach Ein- und Ausgrenzungsmechanismen, nach Autonomie und Identität verweisen so oder so auf einen tiefgreifenden gesellschaftlichen Wandel, dessen interdisziplinäre Reflexion sich das Forum Sozialethik Anfang September 2014 in Schwerte vorgenommen hatte. Dass es allerdings auf die eingangs erwähnten Fragestellungen keine einfachen Antworten geben kann, das wurde schnell deutlich: Engagierte Diskussionen wurden teils lange nach den Vorträgen bis tief in die Nacht geführt, und dabei wurde auch die eigene Lebensweise thematisiert und hinterfragt. Der Grund dafür ist selbstverständlich nicht zuletzt darin zu sehen, dass im Prinzip jeder auf die eine oder andere Art in seiner Lebensgestaltung von den aktuellen Problemlagen betroffen ist.

Dies zeigte sich insbesondere an den drei Einstiegsvorträgen: Den Finger in die offene Wunde einer Gesellschaft, die sich für gerecht und egalitär hält, dabei aber Frauen (immer noch) in ihrem Lebenslauf strukturell benachteiligt, legte hier zunächst Anna Noweck. Flankiert wurden ihre Ausführungen von Petra Steinmair-Pösl, die ähnliche Belege für Österreich darlegte. Letztere konnte darüber hinaus den erstaunlichen Befund anschaulich machen, dass dort konventionelle, mittlerweile längst auf dem Rückmarsch geglaubte Rol-

lenverteilungen wieder an Attraktivität gewinnen. Schließlich machte Werner Veith in seinem Vortrag noch darauf aufmerksam, dass es besonders in der familiären Rollengestaltung einen merkwürdig breiten Graben gibt zwischen der reflektierten Einstellung der Ehepartner zu ihrer Paarbeziehung und der tatsächlichen Verteilung etwa der Hausarbeit.

Der folgende Vortragsblock setzte sich mit der systematisch-theoretischen Reflexion unterschiedlicher Aspekte des Themenfelds Gender, Autonomie und Identität auseinander. So nahm Andrea Günter zunächst eine Neujustierung des Duals Gleichheit/Differenz im Verhältnis zur Gerechtigkeit vor – letztere verstanden als *Ergebnis* einer Gesellschaft, die jeden und jede dadurch gleich behandelt, dass sie ihn oder sie den eigenen Lebensweg einschlagen lässt. Alex Janda unternahm im Folgenden eine Darstellung der grundsätzlichen Elemente von Judith Butlers kritischer Theorie in Bezug auf das biologische und soziale Geschlecht. Laura Vogelsang analysierte im Anschluss, auf den Spuren Freuds und Jungs wandelnd, die psychosozialen Entwicklungsschritte zum sozialen Geschlecht, bevor dann Luisa Fischer strukturell bedingte Ambivalenzen in wichtigen persönlichen Entscheidungssituationen als Marker für soziale Problemstellungen herausarbeitete, die so zumindest überhaupt erst aufscheinen.

Mit dieser systematischen Vorarbeit wurde im Anschluss das Feld der Anwendungsfragen betreten: In parallel gehaltenen Vorträgen stellte zum einen Prisca Patenge die Problemstellen des Elterngelds vor dem Horizont der Möglichkeit gleichberechtigter Zugangschancen zur Anerkennungssphä-

re der Erwerbsarbeit vor, während zum anderen Axel Bernd Kunze eine Reflexion um die Kontroverse zum Bildungsplan 2015 unternahm, die bekanntlich in Baden-Württemberg mit einiger Härte geführt wurde. Peter Meiners erweiterte am letzten Tag die Frage von Benachteiligung aufgrund der in der sozialen Welt bestehenden Rollenmodelle und Identitätstypen auf die alltägliche Einstellung gegenüber geistig und körperlich Behinderten, bevor Dominik Ritter mit theoretischen und tugendethischen Überlegungen zum aktuellen Anliegen des Kampfes gegen den Sexismus schloss.

Deutlich wurde in allen, manchmal durchaus kontrovers, ja leidenschaftlich geführten Diskussionen, dass es viel zu kurz gegriffen ist, sogar an der Sache vorbeigeht, das Thema als bloße „Gender-Ideologie“ zu brandmarken. Das künftige gute Zusammenleben in immer pluraler werdenden Gesellschaften hängt vielmehr entscheidend davon ab, dass allen Menschen die Möglichkeit gegeben wird, ihr Leben nach eigenem besten Wissen und Gewissen zu leben. Hürden und Prüfsteine auf dem Weg dahin sind ehrlich zu benennen und aus Gerechtigkeitsgründen nach Möglichkeit aus dem Weg zu räumen – so ließe sich vielleicht ein Fazit aus dem diesjährigen Forum ziehen. Das Forum Sozialethik als Initiative junger Sozialethikerinnen und Sozialethiker stellte damit einmal mehr die große Bandbreite aus Forschungsperspektiven und kritischen Auseinandersetzungen unter Beweis – und nächstes Jahr wird es mit dem Themenbereich Demokratie und Partizipation sicher nicht weniger kontrovers werden.

Michael Hartlieb



Summaries

Christoph Krauß, Arnd Küppers: An Unstable Bridge between Different Legal and Economic Systems. Basic Reflections on the Transatlantic Free Trade Agreements

Free trade is a demand expressed by modern economic science. The free market is an ideal of both the US-American as well as the European economic systems. There are, however, divergences between the US and Europe as regards the basic conditions and limitations of this market operation. These differences can be explained. During the negotiations on TTIP and CETA they have to be taken into account. A „downward competition“ with respect to social and consumer-protection standards has to be avoided from a social ethical view.

Gabriel Felbermayr: Who Benefits from a Transatlantic Free Trade Agreement? Economic Effects, Welfare Effects and Possible Losses in Third Countries

The shares of the EU and the USA in the entire gross international product have fallen significantly over the last ten years. This is intended to change by the growth impulses of TTIP. By lowering the cost of trade and improvement of the investment conditions considerable welfare gains can be realized on both sides of the Atlantic. This can be inferred from experiences with other free trade agreements. By redirecting existing trade currents many third countries would lose shares. The negative effects of TTIP on developing and threshold countries can be moderated by those countries' own initiatives, if the EU and the USA open up towards the products from poorer countries. This should be reflected in the detailed regulations of the agreement.

Michael Schramm: The Abstract and the Concrete. TTIP from the View of a Business Metaphysics

The research programme here described under the label of 'business metaphysics' deals with the question how the 'business world works' (in principle). This contribution points out a far-reaching mistake which '(business) metaphysics' have found out: the 'fallacy of inapplicable concreteness'. It consists in mistaking the abstract for the concrete. The bitter controversies recently fought around TTIP have their origins - among others - in the neglect of this metaphysical distinction. Therefore I stand for the proposition that this distinction between the abstract and the concrete brought up by '(business) metaphysics' is indispensable in order to reach adequate decisions on TTIP.

Brigitta Herrmann: Deregulation of Trade and Consumer Protection. What creates, what endangers genuine welfare gains?

Free Trade brings economic advantages for the countries involved. That may include welfare gains but also losses, for instance in matters of food quality, health standards or environment protection. Because it is about the removal of barriers to trade and investments. Thus European standards of food admission will not survive against the American system: the import of genetically modified or hormone-treated food cannot be prevented in the long run. Severe welfare losses for consumers are foreseeable. Since a broad social consensus about the aims and framework of the new treaty is missing, the result will remain ethically unacceptable.

Jürgen Maier: Fair World Trade by Free Trade Agreement? The Developmental Significance of TTIP and CETA

Development countries are not admitted to the negotiations for the two free trade agreements. Neither do they seem to be affected, at first sight. However, the agreements should have important effects on them and their position in the multilateral world trade system. The developing and threshold countries will, in the long run, not be able to avoid the new standards. As negative consequences among others a global deregulation of the service sector and the shift of trade routes in favour of the big economic powers is to be expected. By the controversial investor protection clause the position of international corporations is strengthened against national legislators. This, however, has already started to obstruct some processes of democratization.

Markus Demele: Decent Jobs in Global Trade. Perspectives of a 'Global Governance' of Free Trade

This paper focuses on the connection between free trade agreements and labour conditions on a world-wide scale. As normative target corridor standards of humane, fair and decent labour are shown. The aim must be an international adjustment on the highest level. The search for implementation options reverts to corporative self-commitment, unilateral trade sanctions and the integration of social clauses into the regulations of the World Trade Organization (WTO). Moreover, institutional co-operation between the International Labour Organization (ILO) and the WTO has to be improved and an International Labour Court established.

Andreas Fisahn: Free Trade and Investor Protection. Arbitration Courts for the Enforcement of the New Free Trade Law?

In international law, arbitration courts are not new. They serve within the domain of trade agreements to arbitrate between affected states. With the current treaties of the European Union with Canada and the US they obtain a new quality: they shall guarantee the adherence to investor protection clauses and enable private investors the possibility to sue the countries affected. Protected are the „reasonable profit expectations“ of the companies. They shall not be impeded by a changed social or environ-

mental legislation of individual states. The author compares these regulations in great detail with those of other treaties. They are viewed against the protection of property granted by the German constitution and assessed within this legal system. The political assessment criticizes the weakening of democratic and institutional control over the distribution of economic commodities.

Gerhard Kruip: Is the Call for a Free Trade Compatible with the Option for the Poor? A Liberation Theology Perspective

Pope Francis calls for a church that stands up for the poor and criticizes the

capitalist economy. His concern is worth to be taken seriously. Therefore the present economic situations and debates on the introduction of the transatlantic free trade agreement TTIP shall be viewed from a Latin American and a global perspective. It suggests itself to have a look at the North Atlantic Free Trade Agreement (NAFTA) between Canada, Mexico and the US and investigate the question what could be learned from the experiences with that agreement for TTIP. Can Free Trade be used world-wide in favour of the poor?

Résumés



Christoph Kraus, Arnd Küppers: Un pont instable entre des systèmes juridiques et économiques différents. Réflexions de fond sur les accords de libre-échange transatlantiques

Le libre-échange est une revendication de toute science économique moderne. Le marché libre est un idéal du système économique, tant des Etats Unis que de l'Europe. Pourtant il y a des divergences entre les Etats Unis et l'Europe concernant le cadre juridique et la portée de l'action du marché. Ces différences peuvent s'expliquer. Il faut les prendre en considération lors des négociations sur TTIP et CETA. Du point de vue de l'éthique sociale, il ne doit pas y avoir du « dumping » sur les standards sociaux et la protection des consommateurs.

Gabriel Felbermayr: Qui profite d'un accord de libre-échange transatlantique? Incidences économiques, effets sur le bien-être et pertes possibles dans des pays tiers

La parts respectives de l'UE et des Etats Unis au produit mondial brut ont sensiblement diminué au cours de ces dix dernières années. Cela devra changer grâce aux impulsions de croissance attendues de TTIP. La réduction des coûts commerciaux et l'amélioration des conditions d'investissement pourront entraîner, des deux côtés de l'Atlantique, des gains de bien-être considérables. L'expérience faite avec d'autres accords de libre-échange en est la preuve. Cependant, par le déplacement de courants commerciaux actuels, beaucoup de pays

tiers perdront des parts au marché mondial. Les pays émergents ou en voie de développement peuvent pourtant atténuer les effets négatifs de TTIP par leurs propres initiatives, pourvu que l'UE et les Etats Unis ouvrent leurs marchés aux produits des pays pauvres. Lors de l'élaboration des détails de l'accord, il faudra en tenir compte.

Michael Schramm: L'abstrait et le concret. Le TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) du point de vue de » Business Metaphysics «

Le programme de recherche, présenté ici sous l'enseigne » Business Metaphysics «, traite de la question de savoir comment fonctionne le monde économique réel: » How the business world works (in



principe) « Ma contribution renvoie en particulier à une erreur grave que » Business Metaphysics « met en lumière, à savoir le jugement fallacieux dû à une perception erronée du concret. Il consiste à confondre l'abstrait et le concret. C'est le non-respect de cette différence métaphysique qui, plus ou moins, est à l'origine des polémiques acharnées dont nous sommes les témoins aujourd'hui. C'est la raison pour laquelle je soutiens la thèse qu'il faut absolument respecter la différence entre l'abstrait et le concret, corroborée par » Business Metaphysics « , pour parvenir, en vue d'éventuels accords TTIP, à des décisions adéquates.

Brigitta Herrmann: Dérégulation du commerce et protection des consommateurs. Qu'est-ce qui crée de véritables gains de bien-être? Qu'est-ce qui les compromet?

Les pays qui participent au libre-échange en tirent des avantages économiques. Cela peut impliquer des gains de bien-être mais aussi des pertes, par exemple, concernant la qualité agro-alimentaire, les standards de santé et la protection des consommateurs. Car il y va de l'abolition d'obstacles aux échanges et aux investissements. Il ne sera pas possible, par exemple, d'imposer, contre les habitudes américaines, le principe de prévention appliquée en Europe pour l'autorisation de denrées alimentaires. A la longue, on ne pourra pas empêcher l'importation de denrées génétiquement modifiées ou polluées par des hormones. Les pertes de bien-être pour les consommateurs seront évidentes. En plus, comme il n'y a pas, dans la société, un consensus sur les objectifs et les conditions cadres du traité, le résultat reste éthiquement inacceptable.

Jürgen Maier: Un commerce mondial plus » fair « grâce à des accords de libre-échange? L'importance de TTIP et CETA dans la politique de développement

Les pays en voie de développement ne participent pas aux négociations sur les deux accords de libre-échange. A

première vue, ils semblent ne pas être concernés. Ces accords devraient pourtant avoir un impact sensible sur ces pays et leur position dans le système multilatéral du commerce mondial. Les pays émergents ou en voie de développement, à la longue, ne pourront pas se soustraire aux standards nouvellement établis. Conséquences négatives: il faut s'attendre entre autres à une dérégulation des secteurs de service sur le plan mondial et à des modifications des courants commerciaux en faveur des grands blocs économiques. La protection des investisseurs, bien que contestée, ne cessera de renforcer la position des grandes sociétés au détriment des législateurs nationaux. Cela peut gêner, dès aujourd'hui, maints processus de démocratisation.

Markus Demele: Travail décent dans les échanges mondiaux. Perspectives d'une gouvernance mondiale du libre-échange

Cette contribution met en lumière les rapports existant entre les accords de libre-échange et les conditions de travail au plan mondial. Des standards garantissant un travail juste, décent et digne de l'homme sont présentés comme buts normatifs. L'objectif doit être un rapprochement international au plus haut niveau. La recherche d'options de réalisation concrètes renvoie aux engagements individuels de chef d'entreprise, aux sanctions commerciales unilatérales et à l'intégration de clauses sociales dans le règlement de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Il s'agit par exemple d'améliorer la coopération institutionnelle entre l'Organisation Mondiale du Travail (OMT) et l'OMC ainsi que d'établir une cour de justice prud'homme au plan international.

Andreas Fisahn: Libre-échange et protection des investisseurs. Faut-il des tribunaux arbitraux pour imposer un nouveau droit en matière de libre-échange?

Dans le droit international, des tribunaux arbitraux ne constituent pas une nouveauté. Dans le cadre d'accords

commerciaux, ils servent à régler des litiges entre les Etats impliqués. Cependant, les accords actuels de Union Européenne avec le Canada ou les Etats Unis leur donnent une nouvelle qualité. Car ils doivent garantir le respect de clauses protectrices spécifiques concernant les investissements et ouvrir aux investisseurs privés une possibilité de porter plainte contre les Etats en question. La protection concerne les » bénéficiaires escomptés raisonnables « des entreprises. Ceux-ci ne devraient pas être diminués par des modifications de législation dans les domaines social et environnemental des différents pays. L'auteur fait la comparaison détaillée des règles prévues avec celles d'autres accords. Il les confronte aux normes de la Loi fondamentale allemande concernant la protection de la propriété, tout en déterminant leur place dans le système juridique. En conclusion, procédant à une évaluation politique, il dénonce l'affaiblissement du contrôle démocratique et juridique de la répartition des biens économiques.

Gerhard Kruij: La revendication de libre-échange est-elle compatible avec l'option pour les pauvres? Une perspective de la théologie de la libération

Le Pape François veut une Eglise qui défend les pauvres. Il critique l'économie capitaliste. Nous avons tout intérêt à prendre au sérieux sa préoccupation. L'auteur se penche donc sur les circonstances économiques actuelles et le débat autour de la mise en place de l'accord de libre-échange TTIP sous un angle latino-américain et dans une perspective mondiale. Dans ce contexte, il va de soi de considérer d'abord l'accord de libre-échange nord-atlantique (NAFTA), conclu entre le Canada, le Mexique et les Etats Unis, accord entré en vigueur il y a vingt ans. Que peut-on apprendre, pour TTIP, des expériences faites avec cet accord? Le libre-échange peut-il être un instrument au service des pauvres dans une perspective mondiale?



SCHWERPUNKTTHEMEN DER BISHER ERSCHIENENEN HEFTE

4/2006	Markt für Werte (vergriffen)	1/2011	Zivilgesellschaft
1/2007	Lohnt die Arbeit?	2/2011	LebensWert Arbeit
2/2007	Familie – Wachstumsmitte der Gesellschaft?	3/2011	Wohlstand ohne Wachstum?
3/2007	Zuwanderung und Integration	4/2011	Soziale Marktwirtschaft für Europa
4/2007	Internationale Finanzmärkte (vergriffen)	1/2012	Religionspolitik
1/2008	Klima im Wandel	2/2012	Was dem Frieden dient
2/2008	Armut / Prekariat	3/2012	Finanzmärkte und Staatsschulden
3/2008	Gerüstet für den Frieden?	4/2012	Stark gegen Rechts
4/2008	Unternehmensethik	1/2013	Bevölkerungswachstum
1/2009	Wie sozial ist Europa?	2/2013	Menschenrechte interreligiös
2/2009	Hauptsache gesund?	3/2013	Geschlechtergerechtigkeit
3/2009	Caritas in veritate	4/2013	Altern und Pflege
4/2009	Wende ohne Ende?	1/2014	Ressourcenkonflikte
1/2010	Gerechte Energiepolitik	2/2014	Solidarität in Europa
2/2010	Steuern erklären	3/2014	Die Würde der Tiere ist antastbar
3/2010	Neue Generation Internet – grenzenlos frei?	4/2014	Freihandel
4/2010	Agrarpolitik und Welternährung		



VORSCHAU

Heft 1/2015
Schwerpunktthema: Transnationale Steuerung

Heft 2/2015
Schwerpunktthema: Kirche und Geld

Heft 3/2015
Schwerpunktthema: Ethik in der Stadt

Heft 4/2015
Schwerpunktthema: Bildungsgerechtigkeit