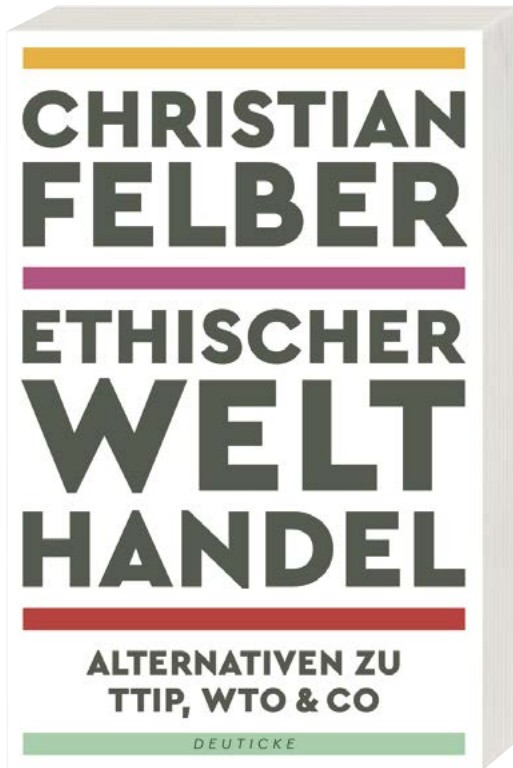


Leseprobe aus:

Christian Felber
Ethischer Welthandel



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.hanser-literaturverlage.de

© Deuticke im Paul Zsolnay Verlag Wien 2017





Christian Felber

Ethischer Welthandel

Alternativen zu TTIP, WTO & Co

Deuticke

1 2 3 4 5 21 20 19 18 17

ISBN 978-3-552-06338-9

Alle Rechte vorbehalten

© Deuticke im Paul Zsolnay Verlag Wien 2017

Satz: Eva Kaltenbrunner-Dorfinger, Wien

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C014496

Inhalt

I. Einleitung	7
II. Entstehung und Kritik der Freihandelsreligion	18
III. Die inhaltliche Alternative: Ethischer Welthandel	73
1. Stellenwert des Handels	73
1a) Handel ist kein Ziel, sondern Mittel	73
1b) Abstimmung globaler Handelsregeln auf die Ziele der Vereinten Nationen	81
1c) Die UNO als Sitz des Wirtschaftsvölkerrechts	82
2. Für ein ethisches Handelssystem in der UNO	93
2a) Schutz der Werte und Ziele der Völkergemeinschaft	94
2b) Infant Industry Policy/Nichtreziprozität zwischen Ungleichen	134
2c) Demokratischen Handlungsspielraum erhöhen	139
2d) Ökonomische Subsidiarität, Autarkie, Regionalisierung, Subsistenz	143
3. Pragmatische Alternative: Gemeinwohl-Bilanz	148
IV. Die prozessuale Alternative: Souveräne Demokratie	161
1. Gretchenfrage Demokratie	161
2. Demokratische Genese des (Wirtschafts-)Völkerrechts	185
3. Ermutigende Beispiele	190
4. Fragen an den Handelskonvent	193
Dank	200
Anmerkungen	201
Literatur	211

I. Einleitung

Freihandel und Protektionismus sind gleich überschießend. Freihandel macht Handel zum Selbstzweck und Protektionismus die Protektion: zwei gleichermaßen sinnleere Positionen. Handel kann wertvoll sein und Protektion sinnvoll. Aber Handel ist genauso wenig ein Ziel an sich wie das Verschließen der Grenzen. Maximale internationale Arbeitsteilung ist genauso blind und verbohrt wie das Anstreben nationaler Autarkie. Niemand kann eine dieser Optionen wirklich wollen. Und doch sind derzeit alle entweder für Freihandel oder bezeichnen diejenigen, die es nicht sind, als »Protektionisten«. Die Ausgangslage für eine differenzierte Sachdebatte – und für das umsichtige Entwickeln von Alternativen – könnte besser sein.

Die Mainstream-Ökonomie wartet leider auch nicht mit Vielfalt zum Thema auf: »Ökonomen streiten die ganze Zeit, nur beim Freihandel scheinen sich alle einig zu sein«, meinte der Träger des Anerkennungspreises für die Wirtschaftswissenschaften (vulgo »Wirtschaftsnobelpreis«) Paul Samuelson.¹ Kollege Paul Krugman schrieb 1987: »Wenn es so etwas wie ein Glaubensbekenntnis der Ökonomie gäbe, würde es mit Sicherheit die Sätze ›Ich verstehe das Prinzip der komparativen Kostenvorteile‹ und ›Ich unterstütze Freihandel‹ beinhalten.«² Jagdish Bhagwati, der »prime warrior of free trade«, bekennt, dass er »nicht müde wird, seine Studenten zu lehren, dass die Aufgabe der unaufhörlichen Verteidigung unserer wissenschaftlichen Erkenntnisse zugunsten von Freihandel (...) eine Pflicht ist«. Er habe zwar Verbündete in diesem Kampf, »aber das ist noch nicht die Armee (...), die ich befehlen kann und die wir benötigen«.³ Glaubenskrieger Bhagwati bedauert gleichzeitig »die Tatsache, dass die Theorie nur selten in der breiten Bevölkerung auf Glaubwürdigkeit gestoßen ist«.⁴

Nach TTIP und CETA: Von der Traufe in den Platzregen?

Damit hat er ziemlich recht: Während dieses Buch geschrieben wurde, standen die bislang ehrgeizigsten Freihandelsprojekte CETA und TTIP ebenso auf der Kippe wie das transpazifische TTP. In Europa unterschrieben 3,2 Millionen EU-BürgerInnen eine Petition gegen das transatlantische Handelsabkommen TTIP. In Deutschland gingen 300 000 BürgerInnen gegen TTIP und CETA auf die Straße. Anfang 2016 befürworteten 15 Prozent der Menschen in den USA und 17 Prozent in Deutschland TTIP.⁵ In Österreich sprachen sich im September 2016 in einer repräsentativen Umfrage vier Prozent für TTIP und sechs Prozent für CETA aus.⁶ Eine Woche später stimmte der österreichische Bundeskanzler im EU-Rat *für* CETA. Doch auch wenn Hunderttausende gegen »Freihandel« auf die Straße gehen, sie sind deswegen keine Protektionisten. Sie wollen eine andere Handelspolitik, alternative Spielregeln, jenseits der Extreme und Ideologien. Das ist die gute Nachricht. Die schlechte ist: Auch wenn TTP, TTIP und CETA quasi besiegt sind, sind wir unverändert in der nur unwesentlich weniger schlechten Welthandelsorganisation WTO gefangen. Ebenso bestehen rund 3400 bilaterale Investitionsschutzabkommen weiter. Neben dem WTO-Tribunal, das sich auf Gesetze zum Schutz der Gesundheit oder Umwelt eingeschossen hat, gibt es Investitionsschiedsgerichte, welche Direktklagen von multinationalen Konzernen gegen Staaten entgegennehmen. Die Klage von Vattenfall gegen die Bundesrepublik Deutschland im Ausmaß von 5,6 Milliarden Euro wurde vor TTIP und CETA eingereicht, und die Klage von Fraport gegen die Philippinen, die der Konzern Ende 2016 gewann, geht auf ein bilaterales Abkommen zwischen Deutschland und den Philippinen zurück. Deutschland ist auch hier Weltmeister und hat 140 solcher Abkommen ratifiziert, die EU insgesamt 1400. Parallel zu CETA und TTIP verhandelt die EU mehr als zwei Dutzend weitere Freihandelsabkommen. Wir haben es also nur von der TTIP-Traufe in den Dauerplatzregen eines bestehenden vielschichtigen Freihandelsregimes geschafft.

Die Proteste gegen die Welthandelsorganisation WTO hatten schon früher begonnen. Sie waren 1999 in Seattle so heftig geworden, dass sie zum ergebnislosen Abbruch der Konferenz beitrugen. Dieselben, die gebetsmühlenhaft das Argument bemühen, dass Freihandel Demokratie bringe, verlegten die Folge-Konferenz nach Doha: eine Wüstendiktatur mit Demonstrationsverbot. Die angeschlagene WTO ist seither nicht genesen. Die »Doha-Entwicklungsrunde« ist am Ende, der Glaube an den Freihandel schwindet weltweit. »Das multilaterale System löst sich allmählich auf«, schreibt Joseph Stiglitz.⁷ Donald Trump, der konservative Milliardär, der eigentlich Reserveoffizier in Bhagwatis Armee sein müsste, tönste: »Die Welthandelsorganisation ist ein Desaster.«⁸ Sigmar Gabriel kämpft für Freihandel, Donald Trump wettert dagegen, unter Beifall von Hillary Clinton, deren Mann den »Fehlschlag NAFTA«⁹ verantwortet – da ist die Meinungslandschaft in kurzer Zeit ziemlich durcheinandergeraten. Anders als die Interessenlage.

»Fundamentalismus«¹⁰

Das Kuriose an der politischen Diskussion über Handel ist, dass sich nicht, wie vielerorts sonst, das goldene Maß, ein Kompromiss zwischen zwei Extrempositionen durchgesetzt hat, sondern eine der Extrempositionen: »Freihandel« ist am treffendsten damit zu definieren, dass Handel Selbstzweck ist. Und das ist bereits der Grundfehler. Denn das bedeutet, dass ein Mittel zum Zweck wird und die eigentlichen Ziele und Werte darunter leiden. Die Selbstzweckwerdung des Handels spiegelt im Kleinen die Selbstzweckwerdung des Kapitals im Großen wider: Im Kapitalismus ist das Kapital vom Mittel zum Zweck geworden. Alle anderen Ziele und Werte leiden darunter, am Ende das Gemeinwohl.

Absurdistan

Wie absurd die Position »je mehr Handel, desto besser« ist, zeigt sich spätestens, wenn man diesen Gedanken zu Ende denkt. Die WTO jubelt, dass das Volumen des Welthandels seit 1870 von 5,5 Prozent der damaligen Wirtschaftsleistung auf 17,7 Prozent Mitte der 1990er Jahre und seither noch schneller auf 30 Prozent 2015 angewachsen sei.¹¹ Der größte Jubel müsste dann logischerweise bei 100 Prozent stattfinden, wenn die internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung so weit getrieben wird, dass alles, was weltweit produziert, exportiert und alles, was weltweit konsumiert, importiert wird. Das wäre der Zustand der vollständigen internationalen Arbeitsteilung und des freiestmöglichen Handels: eine neurotische Zwangsvorstellung. Wenn aber das Maximum nicht das Beste ist, dann muss das Nachdenken mit der Frage beginnen, warum 17,7 Prozent besser sein sollen als 5,5 Prozent. Und die In-Aussicht-Stellung, dass der transatlantische Handel durch TTIP um 80 Prozent¹² und dank CETA um über 55 Prozent¹³ zunehmen könnte, wäre unter diesem Blickwinkel mehr ein Multi-Stress-Szenario für alle Betroffenen denn ein wünschenswertes Ziel.

Konzernmacht

Der Grund für die Selbstzweckwerdung des Handels könnte recht einfach darin liegen, dass mehr Handel schlicht mehr Geschäft für die Händler bedeutet. Und die maßgeblichen »Händler« sind heute transnationale Konzerne. Ein Drittel des Welthandels ist »Intrakonzernhandel«, ein weiteres Drittel Handel zwischen den Konzernen und das verbleibende Drittel Handel zwischen dem Rest der Akteure. Die Macht der Konzerne und ihrer Lobbys ist inzwischen so groß, dass im Völkerrecht tendenziell das Handelsrecht (inklusive dem Schutz von Investitionen und Patenten) über die Menschenrechte, Umwelt- und Klimaschutz, kulturelle Vielfalt oder Vertei-

lungsziele gestellt wird und diese Rechte sogar außer Kraft zu setzen droht.

Freihandel wird zum allumfassenden Grundrecht von juristischen Personen – bei denen es einst fraglich war, ob sie überhaupt Rechte haben sollten. Und wie ein Grundrecht darf er auch nicht mehr eingeschränkt werden. Versuche der Regulierung, Steuerung, Dosierung oder Beschränkung von Handel werden zunehmend völkerrechtlich illegalisiert und kriminalisiert. Der lokalen, regionalen und nationalen Demokratie werden Handschellen angelegt, zum Beispiel durch:

- das Verbot der Bevorzugung lokaler Unternehmen im öffentlichen Einkauf und anderer regional-, arbeitsmarkt- und strukturpolitischer Maßnahmen;
- die Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen, mit Druck und sogar mit Zwang, wenn sie in Ausnahmelisten vergessen wurden;
- das Verbot, Anforderungen an Investoren zu stellen, vorgesehen zum Beispiel im 1998 gescheiterten Multilateralen Abkommen über Investitionen (MAI);
- Investitionsschutzabkommen, die Konzernen ausschließlich Rechte verleihen und Gaststaaten (Demokratien) ausschließlich Pflichten auferlegen;
- den strengeren Schutz von geistigem Eigentum als von Menschenrechten;
- direkte Klagerechte für Konzerne (ISDS) und die Einrichtung von Ad-hoc-Gerichten, welche diese Klagen entgegennehmen und verhandeln;
- neue suprastaatliche Institutionen, die verhindern sollen, dass neue Gesetze und Regulierungen den Handel stören; und diese entsprechend zurichten, bevor sie in die Parlamente kommen (»regulatorische Kooperation«);
- das Verbot, dass Gesetze zum Schutz der Gesundheit oder der Umwelt den Handel mehr einschränken »als nötig« – im Zweifelsfall entscheidet das WTO-Gericht.

Zwang statt Freiheit

Offene Grenzen für Waren und Dienstleistungen sind ein Kernelement des Washington Consensus, besser bekannt als »Neoliberalismus«. Ich verwende lieber »Pseudoliberalismus«, weil er mehr von der Freiheit spricht, als sie zu erfüllen: Es geht ihm einseitig um Wirtschaftsfreiheiten für juristische Personen (transnationale Konzerne). Und einseitig um den Schutz des Privateigentums auf Kosten aller anderen Freiheiten, Eigentumsformen und der kulturellen Vielfalt.

Der Washington Consensus startete in den 1980er Jahren rund um Weltbank, Währungsfonds und das US-Finanzministerium; politisch mit Ronald Reagan (Reaganomics) und Margaret Thatcher (Thatcherism) und ideologisch mit der österreichischen Schule der Nationalökonomie (Friedrich von Hayek, Chefberater von Margaret Thatcher) und den von ihr inspirierten Chicago Boys rund um Milton Friedman (Chefökonom von Ronald Reagan).

Der *New-York-Times*-Kolumnist Thomas Friedman, ein Befürworter des Washington Consensus, hat für die Kombination aus Freihandel, Standortwettbewerb und Austeritätspolitik den Begriff »Goldene Zwangsjacke« geprägt. Das ist verblüffend ehrlich: Es geht um Zwang, nicht um Freiheit. »Um in die Goldene Zwangsjacke zu passen, muss ein Land die folgenden goldenen Regeln entweder anwenden oder sich ihnen sichtlich annähern: den privaten Sektor zum primären Motor des Wirtschaftswachstums machen, die Inflation niedrig halten, die staatliche Bürokratie verringern, den Staatshaushalt so ausgeglichen wie möglich halten oder sogar im Überschuss, Importzölle eliminieren, Beschränkungen für ausländische Investitionen aufheben ...«¹⁴

Friedman benennt als Schneiderin der Goldenen Zwangsjacke Margaret Thatcher, die ehemalige britische Premierministerin, »die als eine der großen Revolutionärinnen der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts in die Geschichte eingehen wird«. Gleich wie die Eiserne Lady bezeichnet auch er die Zwangsjackepolitik nach dem

Zusammenbruch des Realsozialismus als alternativlos: »Der freie Markt ist die einzige Ideologie, die übrig geblieben ist.«¹⁵ Diesen Gedanken hat Francis Fukuyama als »Ende der Geschichte« verbreitet. Die Goldene Zwangsjacke sei zwar »nicht immer schön oder nett oder bequem – aber sie ist da, und es ist das einzige Kleidungsstück im Regal in dieser historischen Saison«. Das Versprechen, dass die Zwangsjacke »umso mehr Gold produziert, je enger man sie anzieht«, ¹⁶ mag vielleicht für König Midas – die mythische Figur, die auf eigenen Wunsch alles zu Gold machte, was sie berührte, und dabei beinahe verhungerte – attraktiv klingen, doch für freiheitsliebende Menschen – und auch für Demokratien – bleibt auch ein goldener Käfig ein Gefängnis und eine Zwangsjacke eine Horrorstellung.

Zweck des Handels

Dieses Buch versucht konsequent den Zweck des Handels in den Blick zu nehmen. Der Zweck ist die umfassende Umsetzung der Menschenrechte, nachhaltige Entwicklung – die Entwicklungs- und Nachhaltigkeitsziele der UNO –, ein gutes Leben für alle oder eben das Gemeinwohl. Handel soll den Menschenrechten und den Grundwerten eines demokratischen Gemeinwesens dienen, dann ist er am richtigen Platz, dann erfüllt er seine Aufgabe und hat seine Berechtigung. In diesem Buch werde ich das Freihandelsparadigma argumentativ entkleiden – und ein anderes Paradigma vorschlagen: das Paradigma des ethischen Handels. Bei den Recherchen zum Thema fielen mir zwei Dinge auf: Zum einen gibt es eine überraschende Fülle an Alternativansätzen. Doch diese werden öffentlich kaum diskutiert und von der Freihandelsfangemeinde ignoriert. »Freihandel« ist offenbar hegemonial geworden: Menschen haben Angst, eine abweichende Position zu vertreten. Die folgende Übersicht zeigt, wie dogmatisch und orthodox die handelspolitische Diskussion geführt wird und wie vielfältig der Schatz der Alternativen ist.

Aktuelles Paradigma	
Autor/Autorin	Vorschlag/Idee
Adam Smith	Absolute Vorteile
David Ricardo	Komparative Vorteile
Heckscher-Ohlin-Theorem	Faktorproportionen-Modell mit Konvergenz-Annahme
Paul Samuelson	»Brauchen keine neue Theorie für den internationalen Handel« ¹⁷
Jagdish Baghwati	Armee für Freihandelsidee
GATT	Meistbegünstigung + Inländerbehandlung
WTO	»Nichtdiskriminierung«
Thomas Friedman	Die Welt ist flach – Goldene Zwangsjacke
Francis Fukuyama	Ende der Geschichte
CETA	»Regulatorische Kooperation«
TTIP	»Goldstandard für den Welthandel«
BITs und ICSID	Klagerechte für Konzerne (ISDS)

Zölle als Mittel

Vielleicht nicht das wichtigste, aber auch kein prinzipiell zu ver-schmähendes Mittel der Handelspolitik sind Zölle, die heute unver-ändert eine Rolle spielen. Die von der EU im Durchschnitt erhobenen Zölle betragen zwar nur 1,3 Prozent, doch die 2014 daraus erzielten Einnahmen von 21,9 Milliarden Euro (minus 25 Prozent, die an die Mitgliedsstaaten gingen) trugen stolze 12,4 Prozent zum Gesamt-haushalt der Europäischen Union bei – das war sogar eine Steige-rung gegenüber 2013, wo es nur elf Prozent waren.¹⁸ In Deutschland arbeiten 35 000 Menschen für den Zoll. In Russland gibt es 55 000 und in den USA und in China je 60 000 Zöllner.¹⁹ Im Durchschnitt belegen die Industrieländer heute ihre Importe mit fünf Prozent Zoll.²⁰ In den nichtindustrialisierten Ländern fiel der durchschnittli-che Zoll von 25 Prozent Ende der 1980er Jahre auf elf Prozent 2005.²¹

Alternatives Paradigma	
Autor/Autorin	Vorschlag/Idee
Friedrich List	Erziehungszölle
John Maynard Keynes	Clearing Union
Prebisch-Singer-These	Ungleicher Tausch und Importsubstitution
Vandana Shiva	Freihandel ist der Protektionismus der Mächtigen
Ha-Joon Chang	Eigenständige Technologie- und Industriepolitik
Helena Norberg-Hodge	Localisation
George Monbiot	Organisation für fairen Handel
UNCTAD	Handel als Mittel für nachhaltige Entwicklung
Dani Rodrik	Trilemma der Globalisierung
Corporate Europe Observatory und NGOs	Alternative Trade Mandate
Manfred Nowak, Julia Kozma, Martin Scheinin	World Court for Human Rights
Gemeinwohl-Ökonomie	Ethischer Welthandel

In den meisten Weltregionen machen Zölle immer noch ein Viertel der Steuereinnahmen aus, in Südostasien sind es 33 Prozent, in Süd- und Ostafrika 35 und in West- und Zentralafrika 42 Prozent.²² In Mexiko haben sich die Zolleinnahmen nach dem NAFTA-Beitritt annähernd halbiert.²³ Das Wirtschaftswachstum pro Kopf ging in Mexiko in den ersten zehn Jahren nach NAFTA auf 1,8 Prozent zurück. Zwischen 1948 und 1973 lag es bei 3,2 Prozent.²⁴ Zölle sind ganz sicher kein Selbstzweck (im Sinne von: je höher die Zölle, desto besser). Sie sind aber auch nicht das Gegenteil von Freihandel (das wäre ein generelles, alle Warengruppen betreffendes Ein- und Ausfuhrverbot). Zölle sind ein wirksamer Hebel, um verschiedene Politikziele feinzusteuern. Auf einem Mittelweg zwischen Freihandel und Abschottung werden Zölle auch in Zukunft eine Rolle spielen – als Mittel der ethischen Handelspolitik und als nicht zu vernachlässigende Ressourcen im Staatshaushalt.

Qualitative statt quantitative Freiheit

Ein Hemmnis gegen eine erkenntnisorientierte Diskussion in den letzten Jahrzehnten war auch die Praxis, dass die neoliberale Ideologie Sonderinteressen einfach mit dem Wörtchen »frei« verknüpft hat und diese allein dadurch von vielen Menschen unterstützt wurden: Wer ist schon gegen »Freihandel«, »freie Marktwirtschaft«, »freien Kapitalverkehr« oder »free enterprise«? Doch Freiheiten liegen miteinander im Dauerkonflikt, genauso wie es die Interessen tun. Und die Freiheit des einen ist nicht automatisch die Freiheit des anderen – weshalb wir uns dem Freihandel und der freien Marktwirtschaft gerade aus einer Freiheitsperspektive sehr vorsichtig annähern müssen. Es bedarf sauberer Definitionen und am Ende einer demokratischen Entscheidung, welcher Freiheit wir Vorrang vor welcher anderen geben wollen.

Der Direktor des Weltethos-Instituts Claus Dierksmeier hat 2016 ein Werk vorgelegt, das uns hilft, Freiheiten qualitativ gegeneinander abzuwägen, anstatt dem quantitativen Kurzschluss aufzusitzen, dass jedes Mehr jeder Freiheit immer besser sei.²⁵ Für die Diskussion der Für und Wider des Freihandels ist dieses Instrumentarium äußerst hilfreich. Manche Abwägungen sind klar und einfach, zum Beispiel: Ist die Wirtschaftsfreiheit des Sklavenhalters höher einzustufen als die Menschenwürde und das Recht der betroffenen Menschen auf Freiheit, einen legalen Arbeitsvertrag, ein menschenwürdiges Einkommen und humane Arbeitsbedingungen?

In zahllosen anderen Zielkonflikten liegt es nicht sofort auf der Hand, es gilt aber ebenso differenziert *qualitativ* abzuwägen, anstatt einfach *Freihandel* zu propagieren – mit der Unterstellung, dass dadurch alles für alle besser würde. Zum Beispiel:

- Ist uns die zusätzliche Freiheit, neben solarer Energie, Wind-, Biomasse- und hydraulischer Energie auch noch Atomenergie wählen zu können, mehr wert als die Freiheit, ohne Angst vor Verstrahlung und einem GAU zu leben?
- Zählt die Freiheit der Bayer-Eigentümer, Monsanto kaufen zu

dürfen, mehr als die Freiheit von Zulieferern, KonsumentInnen und PolitikerInnen und der Gesellschaft, nicht von einem noch mächtigeren Großkonzern abhängig zu sein?

- Ist die Freiheit Deutschlands, einen Rekord-Leistungsbilanz-Überschuss zu erzielen, höher einzustufen als die Freiheit, sich in einem multilateralen Handelssystem zu wissen, in dem alle teilnehmenden Staaten tendenziell ausgeglichene Leistungsbilanzen aufweisen?
- Ist die Freiheit, Produkte und Dienstleistungen mit hohem ökologischen Fußabdruck zu konsumieren, höher einzustufen als die gleichen Lebensrechte und -chancen zukünftiger Generationen?
- Ist die Investitionsfreiheit wichtiger als die Freiheit, ausländische Investitionen demokratisch zu regulieren?

Wenn nein, warum ist das alles dann legal und im Einklang mit den WTO-Spielregeln? Wieso haben so wenige Ökonomen ein Problem damit, dass Freihandel ohne Rücksicht auf Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Umweltschutz und nachhaltige Entwicklung durchgesetzt wird?

Die EU-Kommission schreibt in ihrer aktuellen handelspolitischen Strategie ganz pauschal und undifferenziert: »Europa darf nicht in Protektionismus verfallen. Protektionismus erhöht die Preise für Unternehmen und Verbraucher und verringert die Auswahl.«²⁶ Punkt und Ende der Durchsage. Das ist zu einfach. Wie konnte Freihandel zur »Religion unserer Zeit«²⁷ werden?

II. Entstehung und Kritik der Freihandelsreligion

Adam Smith: Absolute Vorteile

Der erste prominente Fürsprecher des Freihandels war Adam Smith. Mit seinem zweiten Hauptwerk, dem »Wohlstand der Nationen«, legte der schottische Moralphilosoph 1776 den Grundstein für die klassische Wirtschaftswissenschaft. Darin schrieb er gegen den damals vorherrschenden Merkantilismus an, dessen Strategie lautete: möglichst viel exportieren, möglichst wenig importieren. Smith verwies zwar wiederholt auf die Tatsache, dass »der Binnenhandel wohl die wichtigste Handelssparte überhaupt [ist], in der sich mit gleich viel Kapital der Wohlstand des Landes am stärksten erhöhen und die größte Wirkung auf die Beschäftigung erzielen lässt«.¹ Gleichzeitig beklagte er die Allgegenwart von Zöllen: »Wer sich nicht gut in den Zollgesetzen auskennt, kann überhaupt nicht ermessen, wie hoch die Zahl der Waren ist, deren Einfuhr nach Großbritannien entweder völlig oder unter bestimmten Umständen verboten ist.«² Smith entwickelte vor diesem Hintergrund die Theorie der »absoluten Kostenvorteile«: Wenn ein Land A aufgrund seiner geografischen, klimatischen oder kulturellen Gegebenheiten bestimmte Güter kostengünstiger oder in besserer Qualität herstellen konnte als ein anderes Land, und Land B andere bestimmte Güter, läge es im Interesse beider Länder, diese »Spezialitäten« im freien Handel ohne Zollhürden auszutauschen. Smith leitete seine Theorie aus dem Prinzip der Arbeitsteilung ab und startete den Gedankengang in der Familie: »Ein Familienvater, der weitsichtig handelt, folgt dem Grundsatz, niemals etwas selbst herzustellen versuchen, was er sonst wo billiger kaufen kann.« Man merke: niemals. »So sucht der Schneider, seine Schuhe nicht selbst zu machen, er kauft sie vielmehr vom Schuhmacher. Dieser wiederum wird nicht eigenhändig seine Kleider nähen,

sondern lässt sie vom Schneider anfertigen. Auch der Bauer versucht sich weder an dem einen noch an dem anderen, er kauft beides jeweils vom Handwerker«, so Smith, der nicht Familientherapeut war, sondern Moralphilosoph: »Alle finden, dass es im eigenen Interesse liegt, ihren Erwerb uneingeschränkt auf das Gebiet zu verlegen, auf dem sie ihren Nachbarn überlegen sind, und den übrigen Bedarf mit einem Teil ihres Erzeugnisses oder, was dasselbe ist, mit dem Erlös daraus zu kaufen.«³ »Uneingeschränkt« ist eine ebenso unvorsichtige Wortwahl wie »niemals«. Im nächsten Gedankenschritt überträgt Smith die Idee einer lokalen arbeitsteiligen Ökonomie auf ganze Nationen: »Was aber vernünftig im Verhalten einer einzelnen Familie ist, kann für ein mächtiges Königreich kaum töricht sein. Kann uns also ein anderes Land eine Ware liefern, die wir selbst nicht billiger herzustellen imstande sind, dann ist es für uns einfach vorteilhafter, sie mit einem Teil unserer Erzeugnisse zu kaufen, die wir wiederum günstiger als das Ausland herstellen können.«⁴ Diese Zeilen sind die Geburt der Freihandelsideologie.

Rasch wird bei dieser Ausgangsüberlegung jedoch klar, dass nicht alle Länder gleich viele und gleich häufig gebrauchte Güter am günstigsten herstellen können, weshalb es in einem globalen Handelssystem, das auf *absoluten* Kostenvorteilen beruht, GewinnerInnen und VerliererInnen geben würde: Ohne Ausgleichsmaßnahmen würde das System rasch aus dem Gleichgewicht geraten.

David Ricardo: Komparative Kostenvorteile

40 Jahre später, 1817, entwickelte deshalb David Ricardo den Grundgedanken von Adam Smith weiter. Er fand eine mathematische Lösung, wie ein Handelssystem allen beteiligten Ländern Vorteile verschaffen könnte, selbst wenn nicht alle Länder über absolute Vorteile bei bestimmten Gütern oder Dienstleistungen verfügten. Der Herr, dem Ricardo bei der Entwicklung seines Theorems diente, war das Gemeinwohl: »Bei einem System des vollkommen freien

Handels wendet natürlich jedes Land sein Kapital und seine Arbeit solchen Zweigen zu, die für jedes am vorteilhaftesten sind. Dieses Verfolgen des individuellen Vorteils ist bewundernswert mit dem allgemeinen Wohle des Ganzen verbunden.«⁵ Ricardo führt seine Überlegungen anhand der Weinproduktion in Portugal und der Tuchproduktion in Großbritannien aus. Bei verteilten absoluten Vorteilen ist es verständlich, dass sich jedes Land auf das spezialisiert, was es besser kann als das andere. Doch selbst wenn Portugal sowohl Wein als auch Tuch billiger herstellen könnte als Großbritannien, würde es sich für beide lohnen, dass Portugal sein gesamtes Kapital in den Weinbau investiert und Großbritannien nur Tücher herstellt, weil Portugal in der Herstellung von Wein relativ besser ist: gemessen an dafür benötigten Arbeitsstunden (das wird später noch relevant). Lesen wir das Original: »England kann in einer solchen Lage sein, dass die Erzeugung des Tuches die Arbeit eines Jahres von 100 Leuten erfordert, und wenn es versucht, den Wein herzustellen, so wird vielleicht die Arbeit gleicher Zeitdauer von 120 Leuten benötigt werden. England wird daher finden, dass es seinen Interessen entspricht, Wein zu importieren und ihn mit Hilfe der Ausfuhr von Tuch zu kaufen. Um den Wein in Portugal herzustellen, ist vielleicht nur die Arbeit von 80 Leuten während eines Jahres erforderlich, und um das Tuch in diesem Lande zu produzieren, braucht es vielleicht die Arbeit von 90 Leuten während der gleichen Zeit. Es ist daher für Portugal von Vorteil, Wein im Austausch für Tuch zu exportieren.« Und jetzt kommt es: »Dieser Austausch kann sogar stattfinden, obwohl die von Portugal importierte Ware dort mit weniger Arbeit als in England produziert werden kann. Wenngleich es das Tuch durch die Arbeit von 90 Leuten erzeugen kann, wird Portugal dieses doch aus einem Land einführen, wo man zu seiner Herstellung die Arbeit von 100 Leuten benötigt, da es für Portugal von größerem Vorteil ist, sein Kapital in der Produktion von Wein anzulegen, wofür es von England mehr Tuch bekommt, als es durch Übertragung eines Teiles seines Kapitals vom Weinbau zur Tuchfabrikation produzieren könnte.«⁶

Möglicherweise ahnend, dass er seinen Gedanken noch nicht für alle verständlich auf den Punkt gebracht hatte, wird er in einer darauf folgenden Fußnote – der einzigen im Kapitel »Über den auswärtigen Handel« – unmissverständlich: »Zwei Menschen können beide Schuhe und Hüte erzeugen, und einer ist dem anderen in beiden Tätigkeiten überlegen. Aber in der Herstellung von Hüten kann er seinen Konkurrenten nur um ein Fünftel oder 20 Prozent überflügeln, und in der Schuherzeugung übertrifft er ihn um ein Drittel oder 33 Prozent. Wird es nicht in beider Interesse liegen, dass der Überlegene sich ausschließlich mit der Schuherzeugung und der Unterlegene mit der Hutmacherei beschäftigt?«⁷ Das Kronjuwel der Außenhandelstheorie steckt in einer Fußnote.

Wäre das Dasein eine mathematische Matrix; würden alle Menschen kalkulieren wie Maschinen; und ginge es im Leben vor allem ums Geld, dann hätte so eine – korrekte – mathematische Rechnung auch Praxisrelevanz. Doch im Leben geht es nicht primär ums Geld, und Ricardos Rechnung lässt so gut wie alles außen vor, was das Leben lebenswert und überhaupt ausmacht: Werte, Sinn, Gefühle, Beziehungen, Gemeinschaft, Demokratie, Traditionen, Umwelt, kulturelle Vielfalt ... Der einleuchtende Vorteil von Ricardos Rechnung ist mehr Finanz-Effizienz. Doch geht es im Leben, geht es in der »Ökonomie« primär um Finanz-Effizienz?

Das Effizienzverständnis, das wir hier antreffen – Wie erreiche ich eine höhere Profitrate? Wie erziele ich die niedrigsten Preise? Wie erhöhe ich meine *quantitativen* Konsummöglichkeiten? –, ist bei genauer Betrachtung gar kein »ökonomisches«, sondern ein chrematistisches. In der Ökonomie geht es um das gute Leben; Geld und Finanz-Effizienz sind nur Mittel – anders als in der Chrematistik, dort geht es um Geld und Profit. Die Unterscheidung von »oikonomia« (die Ordnung des Hauses) und »chrematistike« (die Kunst des Gelderwerbs) verdanken wir Aristoteles.⁸ In der »oikonomia« gilt Geld nur als Mittel und dient dem »guten Leben« aller Haushaltsmitglieder und einer gerechten »Gesellschaft«. In der Chrematistik wird es zum Ziel und Selbstzweck, auch wenn es den Haushalts-

mitgliedern oder dem Haus selbst (»oikos«) schlechter geht. Wenn Gelderwerb zum Ziel mutiert, ist mehr Geld, eine höhere Rendite, ein höherer Profit und ein höheres BIP prinzipiell immer besser – ganz egal, wie sich alles andere entwickelt, von der Gesundheit bis zur Demokratie. Das gute Leben, das Gemeinwohl, zieht in der Chrematistik den Kürzeren.

In der als »Ökonomie« verkleideten chrematistischen Wissenschaft, die sich auch noch als Leitwissenschaft versteht⁹, hat sich Ricardos Rechnung jedenfalls auf breiter Front durchgesetzt. Das Theorem der komparativen Kostenvorteile wird von Historikern als »Kronjuwel der Außenhandelstheorie«¹⁰ angesehen und von der WTO sogar als »mächtigste Einzelerkenntnis der ökonomischen Wissenschaft«¹¹. Eine der höchsten Autoritäten der Wirtschaftswissenschaft, Lehrbuchautor und »Nobelpreis«-Träger Paul Samuelson, meinte in einem Gespräch mit dem Mathematiker Stanisław Ulam, dass es sich wahrscheinlich um die einzige Hypothese in der wissenschaftlichen Ökonomie handle, die zugleich wahr und nicht-trivial sei: »Dass sie logisch wahr ist, braucht man einem Mathematiker gegenüber nicht zu begründen; dass sie nicht trivial ist, dafür zeugen die vielen Tausend bedeutenden und intelligenten Menschen, die es niemals geschafft haben, diesen Lehrsatz zu erfassen oder sich von ihm zu überzeugen, nachdem er ihnen erklärt worden ist.«¹² Ähnlich wie bei Bhagwati schwingt hier Bedauern über die Unbelehrbarkeit der Ungläubigen mit.