

A stylized world map composed of a grid of grey dots, with several dots highlighted in red to represent specific countries or regions.

TTIP, Freihandel und wirtschaftliche Entwicklung

HEINER FLASSBECK
Dezember 2014

- Modellsimulationen, die zeigen sollen, dass ein transatlantisches Freihandelsabkommen positive Wachstums- und Arbeitsplatzeffekte haben soll, sind mit Hilfe von Modellen errechnet, die aufgrund ihrer neoklassischen Grundstruktur genau dafür nicht geeignet sind.
- Die bestehenden globalen und europäischen Ungleichgewichte im transatlantischen Handel, die sich vor allem in hohen und anhaltenden Leistungsbilanzüberschüssen Deutschlands niederschlagen, machen einen zusätzlichen Gewinn von Arbeitsplätzen in Deutschland durch ein Freihandelsabkommen unmöglich.
- Generell ist die Vorstellung, ein bilaterales Abkommen, auch ein solches zwischen großen Handelspartnern, werde Wohlstandsgewinne bringen, falsch. Wenn überhaupt, dann können nur wirklich multilaterale Lösungen die Bedingungen für den Handel verbessern. Aber auch dann muss das Währungssystem das Handelssystem ergänzen, was derzeit nicht der Fall ist.



Inhalt

1. Einführung: Warum ein Freihandelsabkommen TTIP?	2
2. Eine wissenschaftliche Begründung für Freihandel am Beispiel TTIP	2
3. Freihandel in der westlichen Welt – eine Bestandsaufnahme	4
4. Die deutsche Abwertungsstrategie und die transatlantischen Folgen	7
5. Warum schließt man ein bilaterales Abkommen in einer globalisierten Wirtschaft?	11
6. Es gibt keine bilateralen Lösungen.	12
7. Multilaterale Kooperation ist ein Muss in einer globalisierten Wirtschaft – aber auf allen Ebenen	13
Literaturverzeichnis	15

1. Einführung: Warum ein Freihandelsabkommen TTIP?

Geradezu enthusiastisch wurde in Europa das Angebot von Präsident Obama aufgenommen, konkret über eine Freihandelszone zwischen den USA und Europa zu reden. Es war von vielen Arbeitsplätzen die Rede, die dabei geschaffen werden könnten und von den Wachstumsmöglichkeiten, die sich dadurch böten.

Das ist nicht neu. Solche Euphorie hinsichtlich der positiven Wirkungen von Deregulierungen und der »Befreiung« der Wirtschaft ist in vielen Fällen zu beobachten gewesen und war doch selten berechtigt. Ob man sich auf eine neue Liberalisierungsrunde bei der Welthandelsorganisation in Genf einigt, ob in Brüssel der Europäische Binnenmarkt geschaffen wird oder in Maastricht die Europäische Währungsunion, immer ist das Ergebnis in den Kommentaren aus scheinbar berufenerm Munde und in den Medien, nun sei mehr Wachstum und mehr Beschäftigung sicher, weil der Handel ja die entscheidende Quelle des Wohlstands darstelle.

Besonders in Berlin war man über das amerikanische Angebot hoch erfreut, würden sich doch die Anstrengungen zur Verbesserung der europäischen Wettbewerbsfähigkeit noch stärker auszahlen, die inzwischen als die wichtigste Therapie in Sachen Eurokrise angesehen werden. Deutschland als »natürliche« Exportnation, so sicher die Erwartung bei vielen Politikern, würde von einem solchen Abkommen in besonderem Maße profitieren.

Wer allerdings den zweiten Satz gründlich liest, den der amerikanische Präsident bei der Verkündung seines Angebots sagte, sollte hellhörig werden. Der Präsident ergänzte nämlich die bloße Ankündigung der Verhandlungen mit den Worten: »Weil Handel, der fair und frei ist, Millionen gutbezahlter amerikanischer Arbeitsplätze unterstützt« (zitiert nach *International Herald Tribune* vom 14.2.2013).

Im Lichte dessen kommt man nicht mehr so leicht zu einem positiven Ergebnis für Europa. Denn europäische Versuche (nach dem Vorbild Deutschlands zu Beginn der Europäischen Währungsunion) die eigene Wettbewerbsfähigkeit über Lohnsenkungen zu verbessern, führen in den USA genau zum Gegenteil dessen, was der Präsident will. Wenn er gut bezahlte amerikanische Jobs erhalten und schaffen will, kann er das nicht in einer Freihandels-

zone mit einem Europa, das nichts anderes im Sinn hat als amerikanische Jobs durch eigene Billigjobs weg zu konkurrieren.

Wichtig ist auch das Wort »fair«. Die USA haben inzwischen über Jahrzehnte Jahr für Jahr riesige Defizite in der Handelsbilanz, und sie setzen in allen internationalen Verhandlungen die Länder auf die Anklagebank, die permanent Überschüsse aufweisen. Das war lange Zeit China, nun ist es vermehrt Deutschland. Der letzte Currency Report des amerikanischen Finanzministers an den Kongress spricht hier Bände.

Nun kann ausgeglichener Handel, also Handel, bei dem jeder in der Summe immer so viel importiert wie er exportiert, durchaus gut sein. Das war ja die ursprüngliche Idee des Freihandels. Auch bei ausgeglichenem Handel kann sich die Produktivität aller Beteiligten erhöhen, weil die Verteilung von Produktion und Einkommen ein wenig effizienter wird als vorher. Allerdings gibt es schon so viel Freiheit des Handels zwischen den USA und Europa, dass man die Erfolge hier an der dritten Stelle hinter dem Komma beim Produktivitätswachstum wird ablesen müssen.

Doch ausgeglichener Handel ist weder das Ziel in Berlin noch in Brüssel. Es geht um höhere Überschüsse, denn nur die bringen neue Jobs und sichtbar mehr Wachstum. Die USA werden genau andersherum argumentieren. Sie werden sagen, nachdem wir seit Jahrzehnten hohe Defizite im Handel mit euch und anderen hatten und die Entwicklungsländer Leistungsbilanzdefizite scheuen wie der Teufel das Weihwasser, seid ihr Europäer jetzt an der Reihe, Defizite zu erdulden. Kommt es zu dieser Konstellation, ist ein Abkommen praktisch unmöglich, in seinen Auswirkungen irrelevant oder es bleibt ein Feigenblatt, das lediglich politisches Nichtstun überdecken soll.

2. Eine wissenschaftliche Begründung für Freihandel am Beispiel TTIP

Die politische Euphorie, die TTIP ausgelöst hat, ist auch aus theoretischen Gründen mehr als fragwürdig. Der Handel ist nämlich nur in einem (neoklassischen) Weltbild die entscheidende Quelle des Wohlstandes. Und das liegt ganz einfach daran, dass diese Theorie keine anderen Quellen des Wohlstandes kennt. Es gibt in der neoklassischen Theorie keine Vorstellung davon, wie wirtschaft-

liche Entwicklung entsteht und sich im System durchsetzt. Folglich wird mehr Handel von vorneherein als effizient angesehen und man unterstellt häufig eine wohlfstandsschaffende Wirkung dieses Handels selbst dann, wenn die Voraussetzungen, die die neoklassische Theorie dafür braucht, in Wirklichkeit nicht gegeben sind.

Diese Fragen werden aber in der Öffentlichkeit gar nicht diskutiert. Stattdessen werden die politisch gewollten Ergebnisse üblicherweise mit »Studien« belegt. In diesem Falle unter anderem mit einer Studie des ifo-Instituts – finanziert von der Bertelsmann Stiftung.

Die Folgen von Deregulierung und mehr Freihandel wie bei TTIP werden immer auf die gleiche Art und Weise berechnet. Man baut in ein Gleichgewichtsmodell Kostenersparnisse ein, die sich bei einer Verringerung der Handelsschranken ergeben könnten. Wenn also in Europa die Milch nach Abschluss eines solchen Abkommens billiger wird, weil die Farmen in den USA bessere Turbokühe haben als ihre europäischen Kollegen, dann ist die billigere Milch ein Handelsgewinn, der aus dem Abbau von Handelskosten resultiert, weil die über den Atlantik geflogene Milch ja weniger kostet. Oder wenn die europäischen Autobauer die amerikanischen Autobauer mit billigeren Produkten bedrängen, dann ist das für die Amerikaner ein Handelsgewinn, weil die in den USA zu kaufenden Autos billiger geworden sind.

Die Folgen eines solchen Abkommens sind auch für die Arbeitsmärkte positiv, weil in dem verwendeten Modell auch der Arbeitsmarkt jederzeit im Gleichgewicht ist. Es gibt automatisch mehr Jobs, wenn die Kosten sinken. Das Modell betrachtet aber nicht die Effekte, die Veränderungen in der Wirtschaft auf den Arbeitsmarkt haben, sondern lediglich die Effekte, die sich »langfristig« aufgrund der Modellsimulation ergeben. Das ist der entscheidende Punkt: Langfristig hat nämlich nichts mit einer wirklich langen Frist zu tun, sondern nur mit dem Vergleich zwischen dem Gleichgewichtspunkt im Modell, mit dem man angefangen hat und dem nächsten, der sich nach der Reduktion der Handelskosten ergibt.

Wie dabei Arbeitsplätze geschaffen werden, ist unklar, denn selbst wenn der Abbau von Handelsschranken einen positiven Produktivitätseffekt auf beiden Seiten hätte (was völlig offen ist), bedeutet der Produktivitätssprung ja gerade nicht mehr Arbeitsplätze, sondern bei entsprechend steigendem Einkommen vielleicht im besten

Fall eine unveränderte Zahl von Arbeitsplätzen. An der Stelle kommt dann vermutlich eine weitere Annahme der Neoklassik ins Spiel. Man unterstellt in solchen Fällen, dass steigende Einkommen nicht voll in den Reallöhnen weitergegeben werden und auf diese Weise durch Substitution von Kapital durch Arbeit ein Teil des Produktivitätseffektes wieder zurückgenommen wird. Dann können die Reallöhne immer noch steigen (worauf man verweist, ohne den Mechanismus zu benennen), aber nicht so viel wie es eigentlich möglich wäre, und die Zahl der Arbeitsplätze nähme per Saldo auch zu.

Schaut man im Lichte dessen die Ergebnisse an, die von den Initiatoren der Studie erwartet werden, erkennt man ohne Weiteres, dass es sich hier um eine Mogelpackung handelt. In der Pressemitteilung der Bertelsmann Stiftung heißt es: »Allerdings ist TTIP kein Nullsummenspiel, sondern erzeugt reale Wohlfahrtsgewinne durch den Abbau von Handelskosten, so dass im Prinzip alle Länder von dieser Reduktion profitieren können. Weltweit würde das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen um 3,3 Prozent steigen«. Also von einem Gleichgewichtspunkt zum anderen solle das durchschnittliche Einkommen (offenbar nominal) um 3,3 Prozent steigen und die Gesamtzahl der Arbeitsplätze um zwei Millionen zunehmen. Selbst wenn man dieses Ergebnis akzeptiert, muss man es über viele Jahre strecken, was bedeutet, dass man bei nahe Null herauskommt. Bei 600 bis 700 Millionen Arbeitnehmern in den USA und Europa sind zwei Millionen über mehrere Jahre ein vernachlässigbarer Zuwachs. Jedes Jahr einer normalen wirtschaftlichen Entwicklung mit im Zuge des Produktivitätsfortschritts steigenden Reallöhnen in diesem riesigen Wirtschaftsraum müsste mit der Schaffung von mindestens drei Millionen Arbeitsplätzen (0,5 Prozent Zuwachs) enden.

Entscheidend für die politische Einordnung solcher Ergebnisse aber ist, dass es in der Welt solcher Gleichgewichtsmodelle selbstverständlich auch keine Handelsungleichgewichte gibt, wie sie etwa das Verhältnis Deutschlands zu den USA seit vielen Jahren prägen. Ob am Ende der Verhandlungen eine Lösung gefunden werden kann, bei der diese Ungleichgewichte beseitigt werden, ist vollkommen offen. Ebenso unklar ist, auf welche Weise Länder mit hohen Überschüssen ihre Position revidieren und ob das arbeitsplatzneutral erfolgen kann. Der Großteil des Beschäftigungsaufbaus in Deutschland in den vergangenen Jahren ist ja gerade nicht einem Produktivitätseffekt im internationalen

Handel zuzuschreiben, sondern den absoluten Vorteilen, die Deutschland erzielen konnte, weil die anderen europäischen Partner im Gefolge deutscher Lohnmoderation an Wettbewerbsfähigkeit verloren und der Euro im Verhältnis zum US-Dollar nicht die deutsche Stärke reflektierte, sondern den europäischen Durchschnitt. Versuchte Europa insgesamt, den deutschen Weg zu gehen, und das ist das erklärte Ziel der Reformen in der Europäischen Währungsunion, müsste der Euro früher oder später aufgewertet werden und keines der Ergebnisse, die man heute von einem Freihandelsabkommen erwartet, könnte realisiert werden.

Angesichts all dieser notwendigen Relativierungen für den Erfolg eines Freihandelsabkommens, ist es nicht auszuschließen, dass wirtschaftliche Überlegungen bei der Initiative der USA nur am Rande eine Rolle spielen. Es scheint, als habe sich bei der amerikanischen Administration die Überzeugung durchgesetzt, dass nur die USA und Europa gemeinsam dem aufstrebenden China auf lange Sicht Paroli bieten und Russland weitgehend isolieren können. Das böte den USA die Möglichkeit, ihre hegemoniale Funktion weiter auszuüben, wenn sie unterstellen, dass es bei einer engen Partnerschaft USA-Europa nur die USA sind, die wirklich jederzeit politisch und militärisch handlungsfähig sind. Europa, so womöglich das Kalkül, wäre dann gezwungen, dem amerikanischen Partner in der Regel zu folgen. In einem

solchen Fall wären die USA bereit, wirtschaftliche Kröten zu schlucken, um ihre politische Dominanz zu erhalten.

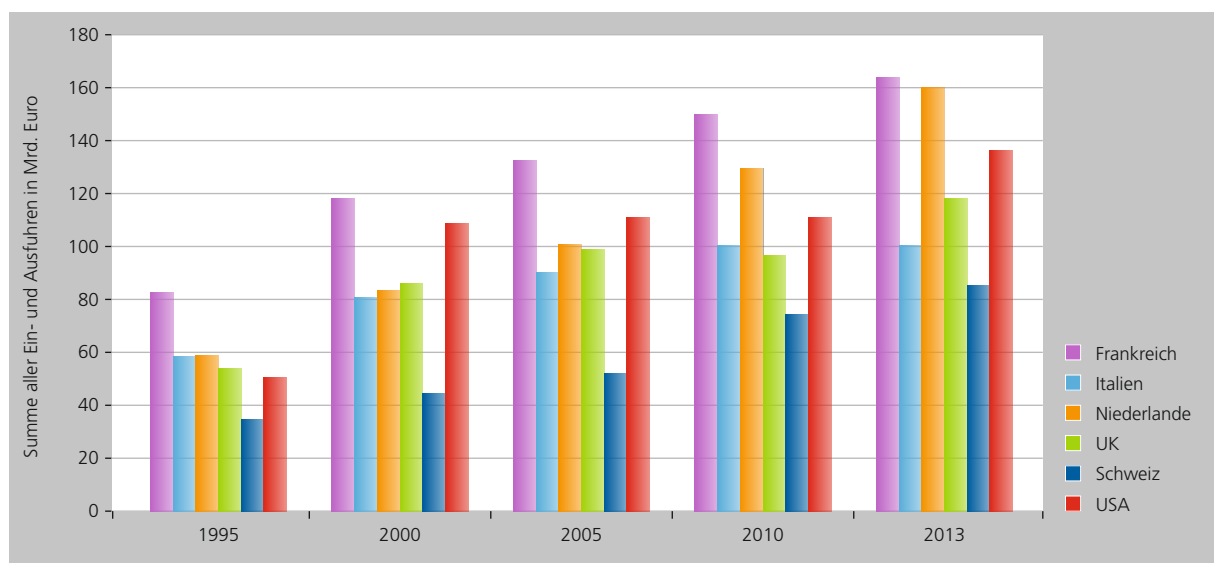
3. Freihandel in der westlichen Welt – eine Bestandsaufnahme

Betrachtet man den Handel Deutschlands mit seinen wichtigsten Partnerländern in der westlichen Welt in absoluten Größen (Bild 1), zeigt sich in den vergangenen 25 Jahren ein erheblicher Anstieg des Handelsvolumens (Export plus Import).

Ein erheblicher Unterschied zwischen Ländern, die dem europäischen Binnenmarkt angehören und solchen, wie den USA und der Schweiz, die außerhalb liegen, ist nicht zu erkennen. Auch Großbritannien, das dem Binnenmarkt angehört, der Europäischen Währungsunion (EWU) aber nicht, fällt nicht sonderlich aus dem Rahmen.

Absolute Größen sind in wachsenden Wirtschaften aber nicht aussagekräftig. Misst man die Handelsvolumina am BIP, bringt der Vergleich von Ländern innerhalb und außerhalb des Binnenmarktes erstaunliche Ergebnisse (Bild 2). Nun zeigt sich, dass seit Beginn der neunziger Jahre, also zu der Zeit, als der europäische Binnenmarkt seiner Vollendung zuzuging, die Fortschritte in der Handelsintegration in Europa nicht mehr groß waren.

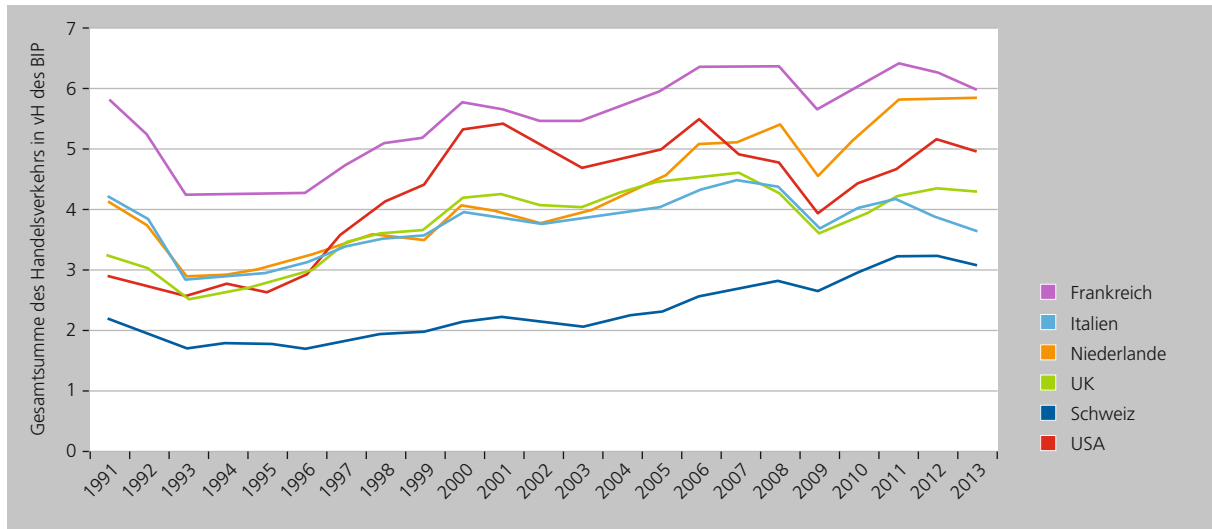
Bild 1: Gesamter Handel mit den wichtigsten Partnerländern (Mrd. €)



Quelle: Statistisches Bundesamt (GENESIS-Online Datenbank), August 2014



Bild 2: Deutschlands Warenverkehr* mit den wichtigsten Handelspartnern gemessen am Bruttoinlandsprodukt



*Wertmäßige Summe der gesamten Ein- und Ausfuhren nach Herkunfts- bzw. Bestimmungsland gemessen am nominalen Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen.

Quelle: Statistisches Bundesamt (GENESIS-Online Datenbank); Eurostat (August 2014)

Der europäische Binnenmarkt muss ja als Vorbild für ein Freihandelsabkommen wie TTIP gelten, weil er längst verwirklicht hat, worauf man im transatlantischen Verhältnis wartet: Einen weitgehend freien Austausch von Gütern und Dienstleistungen und die weitestgehend freie Allokation von Kapital zwischen den Mitgliedsländern. Man würde erwarten, dass sich etwa der Handelsaustausch mit Frankreich und Italien nach der Vollendung des Binnenmarktes und zumal nach dem Übergang zur EWU im Jahre 1999 deutlich und stetig erhöht hat. Seit 1990 aber ist das nicht der Fall. Frankreich liegt im Jahr 2013 nur ganz leicht über dem Wert von 1990. Italien liegt sogar darunter.

Man muss natürlich bedenken, dass mit der deutschen Vereinigung vorübergehend die statistische Erfassung des deutschen Handels mit den anderen Ländern verzerrt war, weil mit dem Hinzutreten Ostdeutschlands das deutsche Wirtschaftsgebiet größer wurde (was den Anteil aller Länder drückt) und erst im Laufe der neunziger Jahre wieder normale Verhältnisse eingetreten sind.

Aber ungeachtet dessen muss man konstatieren, dass etwa die USA ihren Anteil erheblich ausweiten konnten (von drei auf fünf Prozent). Auch mit Großbritannien und der Schweiz gab es erhebliche Zuwächse. Seit Beginn der

2000er Jahre liegt allerdings der Handelsanteil der USA und Großbritanniens auf einer relativ stabilen Linie von fünf bzw. vier Prozent. Was heißt, dass seit 15 Jahren die Dynamik des Binnenmarktes (UK) nicht anders ist als die des Nicht-Binnenmarktes USA.

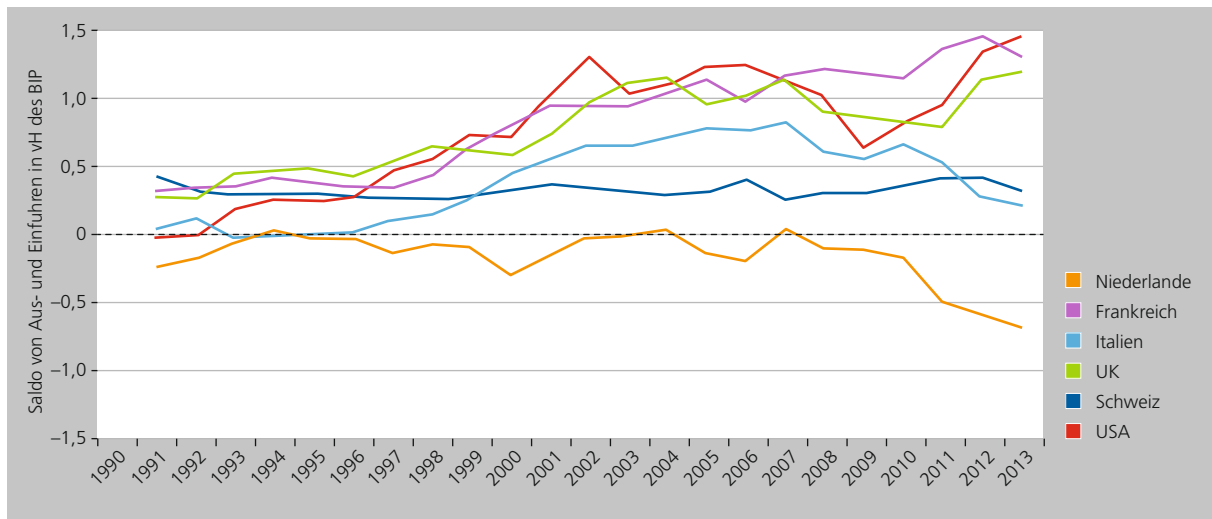
Seit dieser Zeit konnte auch der Handel mit den Binnenmarktländern Frankreich und Italien nicht merklich erweitert werden. Frankreichs Anteil stieg ganz leicht, während der Anteil Italiens sogar leicht rückläufig war. Lediglich mit den Niederlanden ist innerhalb des Binnenmarktes ein stetiger Zuwachs erzielt worden (von drei auf fast sechs Prozent), der bemerkenswert ist und der den Erwartungen der Freihandelstheorie entspricht.

Allerdings wird dieses Bild überlagert von einem anderen Phänomen, das in der Theorie des Freihandels überhaupt nicht vorgesehen ist.

Deutschland hat in dieser Zeit, insbesondere aber seit Mitte der neunziger Jahre, eine massive Veränderung der Handelsbilanzsalden zu seinen Gunsten erreicht (Bild 3). Im Handel mit all den großen hier betrachteten Ländern sind die deutschen Überschüsse zumindest bis zum Beginn der Finanzkrise 2008 erheblich gestiegen, nur mit der Schweiz und den Niederlanden ist das nicht gelun-



Bild 3: Deutschlands Handelsbilanzsalden mit den wichtigsten Partnerländern gemessen am BIP*



*Saldo von Ausfuhren in und Einfuhren aus den jeweiligen Partnerländern gemessen am nominalen Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen.

Quelle: Statistisches Bundesamt (GENESIS-Online Datenbank); Eurostat (August 2014)

gen. Es ist in der Tat so, dass der Anstieg des Anteils der großen hier betrachteten Länder einhergegangen ist mit dem Aufbau dieser Überschüsse. Frankreich, Italien, die USA und Großbritannien haben zugleich mit der Ausweitung des Handels das Entstehen erheblicher Defizite im Handel mit Deutschland akzeptiert.

Das macht eine Bewertung der damit eingetretenen Wohlfahrtseffekte für diese Länder unmöglich. Üblicherweise unterstellt man nämlich, dass mit mehr freiem Handel insgesamt effektiver gewirtschaftet wird, dass sich also die Arbeitsteilung vertieft. Das, so die Theorie des Freihandels, wird positive Produktivitätseffekte generieren, weil Güter und Dienstleistungen dort hergestellt werden, wo es am kostengünstigsten möglich ist.

Für den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg des Handels für ein einzelnes Land noch wichtiger als diese potenziellen Produktivitätseffekte (deren Größe übrigens niemand messen kann) sind jedoch die Beiträge für das Wachstum, die direkt vom Saldo des Außenhandels ausgehen. Wenn also ein Land mehr exportiert als es importiert, wird das als positiver »Außenbeitrag« in die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung übernommen. Wer dauernd steigende Überschüsse in der Leistungsbilanz verzeichnet, hat dauernd einen positiven Wachstumseffekt

und damit auch einen positiven Arbeitplatzeffekt. Umgekehrt in Ländern, die immer tiefer in die Defizite geraten. Bei ihnen schlagen negative Wachstums- und Arbeitplatzeffekte zu Buche und müssen den potenziell positiven Produktivitätseffekten gegenübergestellt werden, will man wissen, ob der Freihandel per Saldo für das Land erfolgreich war. Für die Welt insgesamt ist die Leistungsbilanz immer ausgeglichen, folglich ist der Saldeneffekt Null und es geht vor allem um die Verteilung dieses Effekts auf die Länder. Das Ganze ist ein Nullsummenspiel, also ein Spiel, bei dem der eine immer nur das gewinnt, was ein anderer verliert.

In der Wirklichkeit gibt es natürlich immer eine Überlagerung dieser Effekte, sobald überhaupt nennenswerte Salden (also Abweichungen der Exportvolumina von den Importvolumina) im Handel auftreten. Das ist unproblematisch, wenn diese positiven oder negativen Beiträge nicht dauerhaft und nicht einseitig verteilt sind. Sind sie jedoch einseitig verteilt, kann ein Land einem anderen den gesamten Vorteil aus dem gemeinsamen Handel dadurch wegnehmen, dass es selbst dauernd positive Salden erzielt und das andere negative.

Wer also ernsthaft überlegt, ein Freihandelsabkommen abzuschließen, muss zuallererst dafür Sorge tragen, dass

der andere Handelspartner nicht darauf aus ist, dauernd Leistungsbilanzüberschüsse zu erzielen. Wenn man das erwartet, kann man praktisch keine positiven Effekte mehr erzielen, weil die potenziellen positiven Produktivitätseffekte die realen und unter Umständen riesengroßen Saldeneffekte niemals aufwiegen können. Den USA ist das absolut bewusst. In den G-20 gab es in den vergangenen Jahren eine ungewöhnlich scharfe Auseinandersetzung in dieser Frage, die sich in einer erheblichen Kritik der USA an den Überschussländern niederschlug. Das betraf viele Jahre vor allem China, in den letzten Jahren aber immer stärker Deutschland, das größte Land der Europäischen Union. Der oben zitierte Currency Report belegt die Schärfe dieser Auseinandersetzung, weil er Deutschland klar benennt und zugleich heftig kritisiert.

Ein Land wie Deutschland, das auf seinen positiven Leistungsbilanzsalden – aus welchen Gründen auch immer – beharrt, ist folglich von vorneherein ein schwieriger Partner für ein Freihandelsabkommen, zumindest sobald die Partner seine Strategie durchschauen, was hier eindeutig der Fall ist. Die regelmäßige Überprüfung der Handelspartner mit hohen Überschüssen auf Dumping durch Währungsmanipulation, wie es der amerikanische Kongress von der Regierung durchführen lässt, zeigt, dass die amerikanische Administration sich dieser Problematik vollkommen bewusst ist.

Freihandel war von Anfang an, also vor allem von David Ricardo und Adam Smith und ihren Zeitgenossen, als ein System verstanden worden, das allen Beteiligten Vorteile verspricht, weil es jedem mit seinen ganz besonderen spezifischen Fähigkeiten die Chance gibt, durch Austausch von Gütern und Dienstleistungen mit anderen seine Lage zu verbessern. Dass ein Teilnehmer durch reale Abwertung der eigenen Währung alle anderen in Handelsbilanzdefizite drängt, wollten sie nicht, denn das charakterisiert ja das von ihnen heftig kritisierte merkantilistische System. Freihandel war gerade nicht als Nullsummenspiel gedacht, bei dem der eine das gewinnt, was der andere verliert.

Das muss auch für Europa eine entscheidende Frage sein, bevor es sich zu einem Freihandelsabkommen mit einem Partner entscheidet, der über viele Jahre hohe Defizite hingenommen hat und nicht mehr bereit ist, das auch in Zukunft zu tun. Würden Frankreich und Italien ernsthaft versuchen, das deutsche Modell nachzuahmen, wie das ja von der deutschen Politik empfohlen wird, bliebe ers-

tens die Frage, wer auf der anderen Seite, der Defizitseite nämlich, dann noch steht. Denn irgendjemanden müsste es ja geben, der bereit wäre, riesige europäische Überschüsse hinzunehmen. Die USA kritisieren aber schon jetzt heftiger als alle anderen Länder die deutschen Überschüsse, und in den Entwicklungsländern sind Leistungsbilanzdefizite ein rotes Tuch, weil dadurch die Gefahr von Finanzkrisen dramatisch steigt. Zweitens würde Europa noch tiefer in die Deflation getrieben, wenn auch diese Länder versuchten, real abzuwerten, indem sie Löhne und Preise senken. Würde der Wechselkurs des Euro das nicht mit einer Aufwertung beantworten, wäre für die USA sicher eine rote Linie überschritten, die das gesamte Abkommen infrage stellt.

4. Die deutsche Abwertungsstrategie und die transatlantischen Folgen

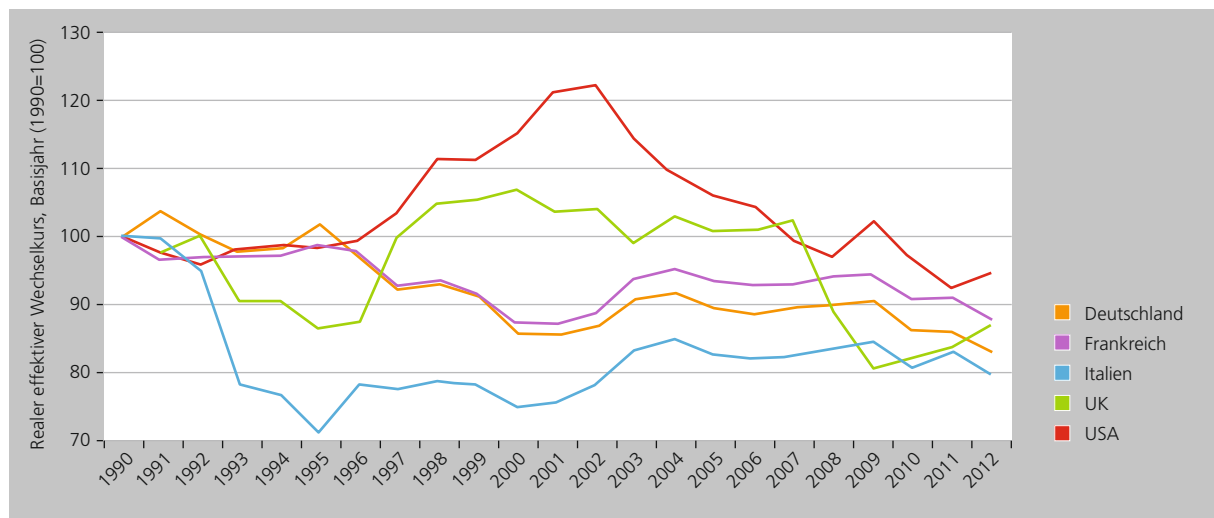
Die entscheidende Frage ist daher, wie es zu der ungleichgewichtigen Entwicklung im Handel zwischen Deutschland und seinen Partnern gekommen ist. Wenn es Stellschrauben gibt, die so gewaltig sind, dass sie die Handelsströme so umlenken können, dass ein Land seine Außenhandelsposition trotz weitgehend freien Handels systematisch zulasten der anderen verbessern kann, dann müssen diese Stellschrauben international angegangen werden, bevor man sich mit den kleinen und kleinsten Schraubchen der noch vorhandenen Zölle und der nicht-tarifären Handelshemmnisse befasst.

Die empirische Basis für die Identifikation der Ursache der massiven Umlenkung der Handelsströme zugunsten Deutschlands ist klar und eindeutig.

Deutschland hat unter dem »Schutzschirm« des Europäischen Währungssystems und des Eurosystems selbst seine Wettbewerbsfähigkeit deutlich zulasten seiner Handelspartner verbessert. Es hat seit 1990 fast durchgängig abgewertet (eine Bewegung des realen effektiven Wechselkurses nach unten ist eine Abwertung). Das gilt auch gegenüber Großbritannien und Italien, die nur deswegen auf einem relativ niedrigen Niveau in der folgenden Grafik (Bild 4; auf der Basis 1990=100) sind, weil sie Anfang der 1990er Jahre in der großen Krise des Europäischen Währungssystems abgewertet und den Verlust von Wettbewerbsfähigkeit in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre ausgeglichen haben.



Bild 4: Realer effektiver Wechselkurs Deutschlands und seiner wichtigsten Handelspartner



Quelle: UNCTAD STAT (Juli 2014)

Die deutsche Abwertungsstrategie war ein klarer Verstoß gegen die Regeln der EWU, aber, und das wird kaum diskutiert, es war auch ein klarer Verstoß gegen die Regeln der WTO und den Geist einer freien Handelsordnung, weil Deutschland sich (seinen Unternehmen) als Land auf diese Weise absolute Vorteile verschafft hat. Das ist genau das, was in einem Freihandelsregime niemals geduldet werden kann, ohne alle anderen Regeln ad absurdum zu führen.

Das Ergebnis ist dramatisch. Als einziges großes Industrieland hat Deutschland den Außenhandelsanteil am BIP in den vergangenen 15 Jahren gewaltig steigern können. Von etwas unter 50 Prozent haben Frankreich, Italien und Großbritannien ihren Außenhandelsanteil in den letzten 20 Jahren auf etwa 60 Prozent erhöht. Die USA konnten ebenfalls einen leichten Anstieg verzeichnen, von 20 auf 30 Prozent. Deutschland hat in diesem Zeitraum den Anteil von Export plus Import von unter 50 auf fast 100 Prozent erhöht (Bild 5). Dieser Verlauf entspricht dem Verlauf der Leistungsbilanzsalden (Bild 6).

Der gesamte Freihandelsgedanke basiert darauf, dass sich die Preise bei allen Handelspartnern nach genau den gleichen Marktregeln bilden. Das heißt auch, dass das Freihandelsdogma unterstellt, dass in allen Ländern am Arbeitsmarkt Bedingungen eines vollkommenen Wettbewerbs herrschen, also die Festlegung der Löhne entsprechend der relativen Knappheit von Arbeit und Ka-

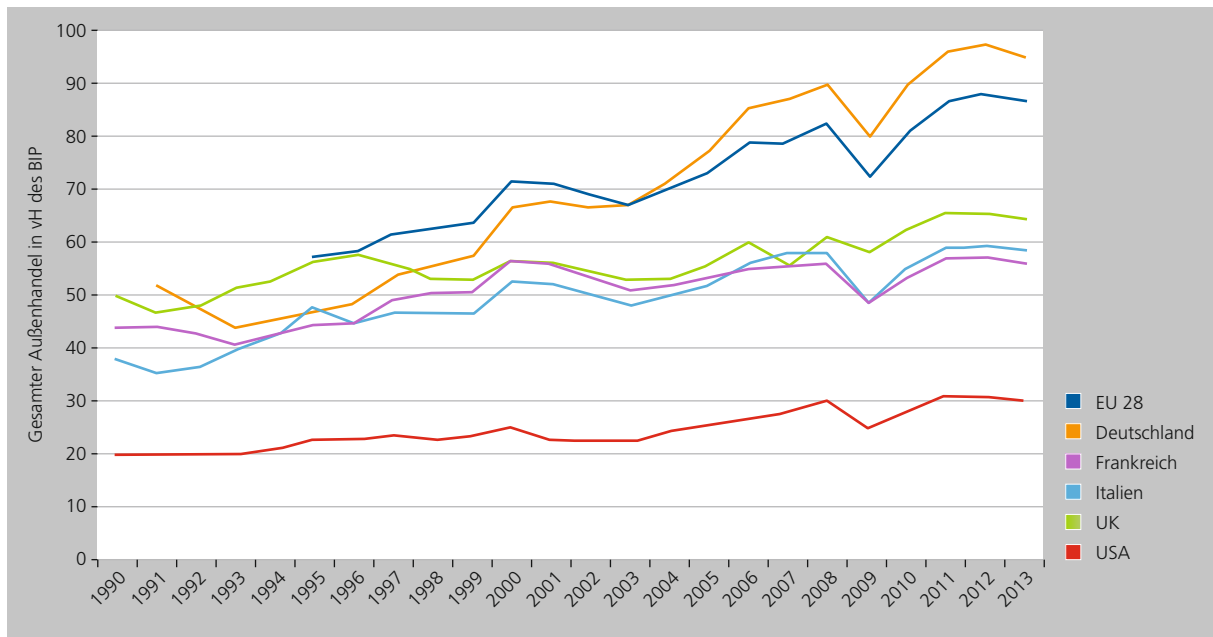
pital erfolgt. Für ein Land mit geringer Kapitalausstattung bedeutet das, dass die Löhne relativ niedrig sind, weil die geringe Kapitalausstattung nur eine geringe Produktivität erlaubt. Auf diese Weise entsprechen in allen Ländern die Löhne der Produktivität. Das gilt auf jeden Fall für die realen Löhne.

Geht in Systemen mit nationalen Währungen und flexiblen (überhaupt änderbaren) Wechselkursen die nominale Entlohnung in einem Land über die reale Entlohnung und damit die Produktivität weit hinaus, entsteht Inflation. Diese hat natürlich Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit, weil die Nachfrage nach den Produkten eines Landes sich an den (nominalen) Preisen orientiert. Dadurch entstehende Inflationsdifferenzen werden aber durch Änderungen des Außenwertes der Währungen ausgeglichen, weil es sonst einfach keinen Freihandel geben kann.

Dieser für den Freihandel absolut zentrale Mechanismus (die Lohnstückkosten entwickeln sich wie die nationalen Inflationsraten und deren Differenzen werden durch Änderungen der Wechselkurse ausgeglichen) ist genau dann aufgehoben, wenn innerhalb eines Währungsraumes ein Land Lohndumping betreibt. Weil sich der Wechselkurs dieses Raumes nach der Inflationsentwicklung des gesamten Währungsraumes richtet, kann dieses Land seine Wettbewerbsfähigkeit unter dem Deckmantel der gemeinsamen Währung mit anderen gegenüber der

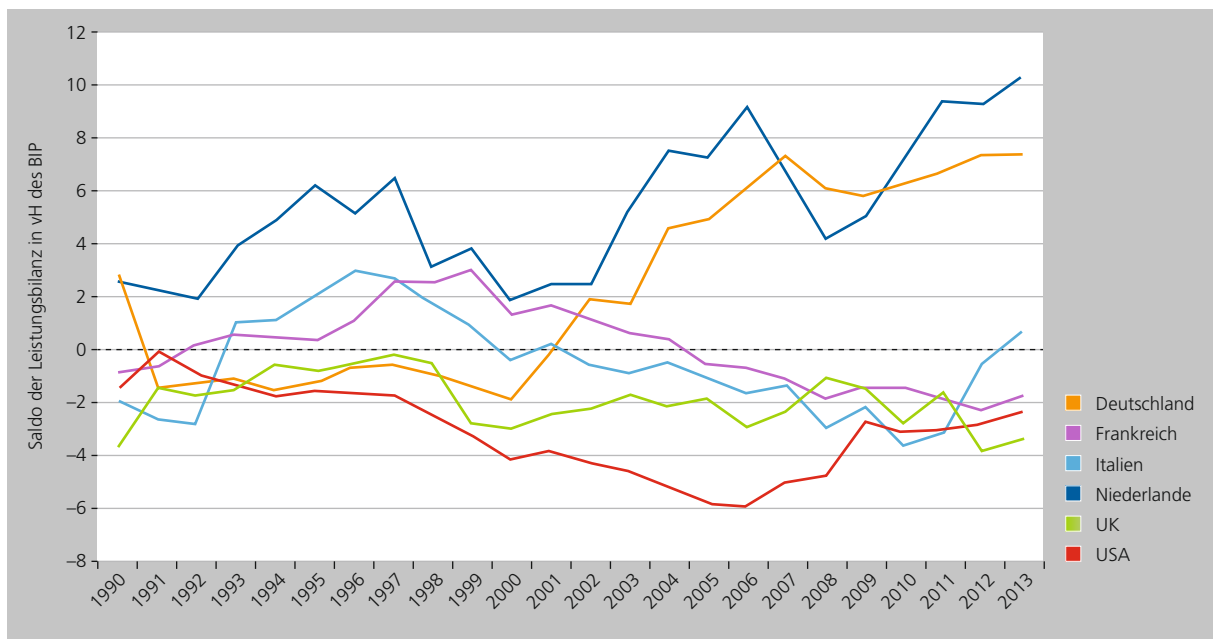


Bild 5: Außenhandel in Relation zum Bruttoinlandsprodukt



Quelle: Eurostat (August 2014)

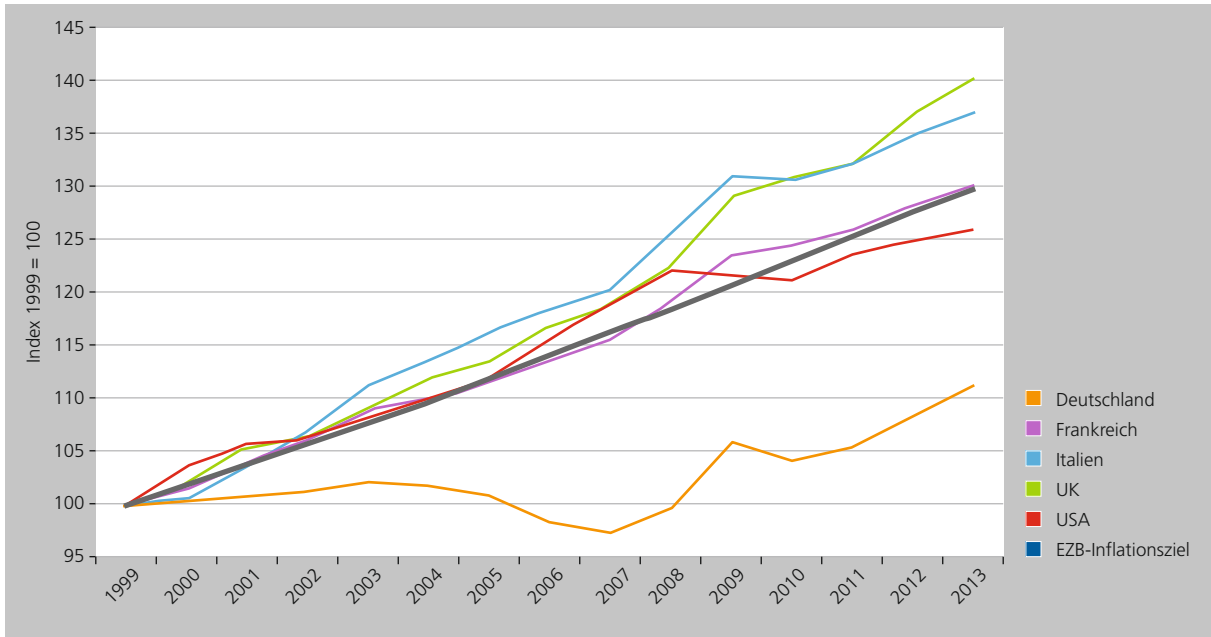
Bild 6: Leistungsbilanzsalden gemessen am Bruttoinlandsprodukt



Quelle: IWF (World Economic Outlook Database), Stand April



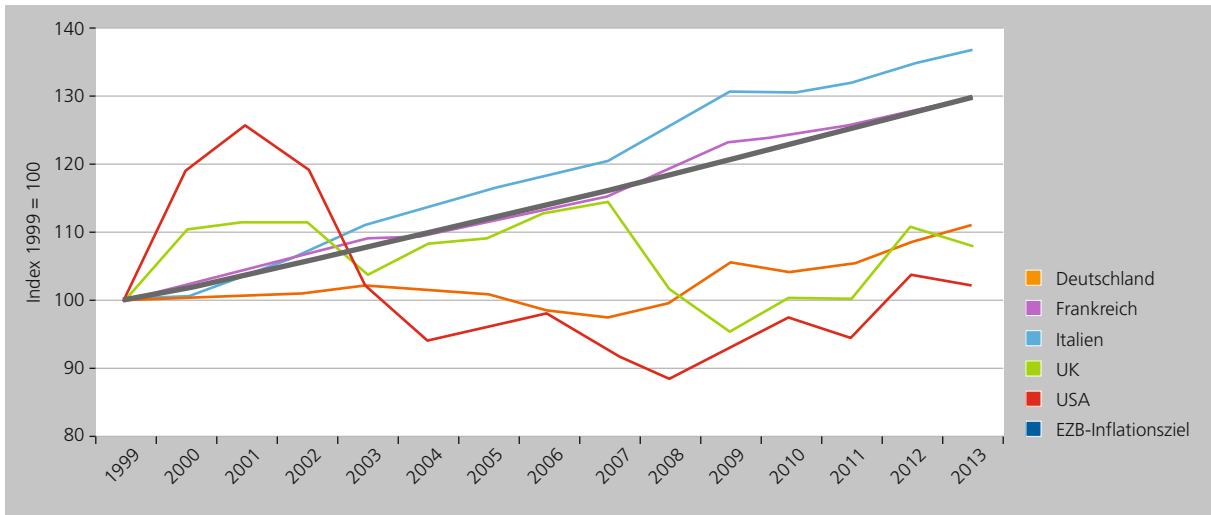
Bild 7: Lohnstückkostenvergleich bei nationaler Währung*



* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in nationaler Währung je geleistete Arbeitsstunde der Beschäftigten (für Italien geschätzt) dividiert durch reales Bruttoinlandsprodukt in nationaler Währung je geleistete Arbeitsstunde der Erwerbstätigen, Index 1999 = 100.

Quellen: OECD; Ameco Datenbank

Bild 8: Lohnstückkostenvergleich in Euro*



* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in Euro je geleistete Arbeitsstunde der Beschäftigten (für Italien geschätzt) dividiert durch reales Bruttoinlandsprodukt in nationaler Währung je geleistete Arbeitsstunde der Erwerbstätigen, Index 1999 = 100.

Quellen: OECD; Ameco Datenbank

gesamten Welt verbessern (seine Währung real abwerten, wie das üblicherweise genannt wird).

Dass Deutschland genau das getan hat, kann man nicht bestreiten (Bild 6). Der Lohnanstieg ist auf Druck der Bundesregierung von Beginn der Währungsunion an weit unter dem geblieben, was bei dem vorgesehenen Ziel einer Inflationsrate von 1,9 Prozent (nahe bei, aber unter zwei Prozent) angemessen gewesen wäre. Kein anderes Land hat, bei der Betrachtung der nationalen Entwicklungen (also in nationaler Währung gerechnet), ein ähnliches Dumping betrieben.

In internationaler Währung gerechnet zeigt sich zwar, dass die Situation der USA und Großbritanniens effektiv weniger schlecht ist, weil sie ihre Währungen abgewertet haben. Beide Länder hatten aber doch – wie Bild 4 schon gezeigt hatte – erhebliche Nachteile gegenüber Deutschland. Für die USA gilt das vor allem zu Anfang der 2000er Jahre, für Großbritannien bis zur Finanzkrise. Frankreich und Italien haben gegenüber allen Ländern in der hier vorgenommenen Betrachtung massiv an Wettbewerbsfähigkeit verloren.

Dieser schwere Verstoß gegen das Freihandelsprinzip und diese enormen Verschiebungen bei den absoluten Vorteilen im internationalen Handel können durch kein Ergebnis auf der Mikroebene geheilt werden. Handelsverhandlungen werden ja immer nach dem Prinzip der gleichgewichtigen Kosten und Nutzen bei bestimmten Produkten auf beiden Seiten geführt. In solchen Verhandlungen auf der Mikroebene wird es bei gleichberechtigten Partnern niemals passieren, dass eine Seite sich absolute Nachteile einhandelt, die so gravierende Folgen wie eine starke reale Aufwertung haben.

Daher könnte ein bilaterales Abkommen zwischen den USA und Europa nur erfolgreich sein, wenn es zugleich mit diesem Abkommen gelänge, die Ungleichgewichte in den Handelsbeziehungen zwischen Europa und den USA, aber auch innerhalb Europas zu beseitigen. Das ist nicht zu erwarten, da es ja nicht einmal gelingt, in innereuropäischen Verhandlungen eine angemessene Lösung für die Wettbewerbsfähigkeitslücke zwischen Deutschland und den anderen Ländern innerhalb der Währungsunion zu finden. Bei Fortbestand der Ungleichgewichte kann es kein Ergebnis geben, das für beide Seiten Nutzen stiftet.

5. Warum schließt man ein bilaterales Abkommen in einer globalisierten Wirtschaft?

Es ist erstaunlich, dass bei der öffentlichen Kritik an TTIP so wenig der Aspekt des Bilateralen erwähnt wird. Wie kann ein bilaterales Abkommen, selbst wenn es zwischen großen Wirtschaftsräumen geschlossen wird, in einer mehr und mehr globalisierten Wirtschaft Vorteile bringen? Alle Argumente, die Ökonomen für den Freihandel vorbringen können, beziehen sich jedenfalls auf multilaterale Freihandelsabkommen, niemals aber auf ein bilaterales. Wieso soll ein Abkommen, das, wie Bild 2 zeigt, nur 5 Prozent des deutschen Handels betrifft, Vorteile bringen, solange unklar ist, auf welche Weise es den Handel mit der restlichen Welt berührt? Wenn Handelsschranken über den Atlantik abgebaut werden, gleichzeitig aber durch diesen Abbau der Handel mit China oder anderen Schwellenländern negativ betroffen wird, kann das Gesamtergebnis des bilateralen Abkommens für die deutsche und für die europäische Wirtschaft absolut negativ sein.

Gerade im Verhältnis zu den Entwicklungs- und Schwellenländern aber gibt es weitere Komplikationen, die in der politischen Diskussion gar nicht auftauchen. Würden sich etwa die USA und Europa in ihrem bilateralen Abkommen auf einen Abbau der Handelsbilanzungleichgewichte einigen, könnten sie versuchen, das zu Lasten der Entwicklungsländer zu tun. Schon eine Einigung auf bestimmte Ober- und Untergrenzen für die Wechselkursbewegungen zwischen Euro und Dollar könnte erhebliche Auswirkungen auf die Währungen von Drittländern haben, deren Effekte wiederum den globalen Handel erheblich beeinträchtigen könnten.

Auch eine Einigung auf ein bilaterales Investitionsschutzabkommen könnte sehr negative Auswirkungen auf die Investitionen in Entwicklungsländern haben, wenn sich die dortigen Regierungen nicht auf ähnliche Regelungen einlassen, weil sie in einer weit weniger komfortablen Situation vor solchen »Gerichten« sind als die wirtschaftlichen Supermächte USA und Europa, die am Ende die wirtschaftliche und politische Macht haben, die Entscheidungen solcher Schiedsverfahren zu akzeptieren oder eben nicht.

Der politische Wunsch auf beiden Seiten des Atlantiks, den Weg eines bilateralen Abkommens zu gehen, hat

sicher auch mit der Frustration über den jahrelangen Stillstand der Verhandlungen in der WTO in Genf zu tun. In der Tat ist es seit der Erweiterung der WTO-Mitgliedschaft durch eine große Zahl von Entwicklungsländern nicht mehr gelungen, eine multilaterale Handelsrunde mit greifbaren Erfolgen beim Abbau von Handelshemmnissen zu Ende zu bringen. Das ist aber nicht in erster Linie die Schuld der Entwicklungsländer.

Die Industrieländer haben nie begriffen (oder wollten nicht begreifen), dass man im Verhältnis zu aufholenden Ländern, also Ländern auf einer geringeren Entwicklungsstufe, beim Abbau von Handelsschranken nicht die gleichen Regeln anwenden kann wie im Verhältnis der Industrieländer untereinander. Entwicklungsländer sind in viel größerem Maße krisenanfällig als Industrieländer und können daher nicht annähernd ähnlich hohe Risiken im Außenhandel eingehen wie ein lange etabliertes Industrieland. Das wiederum hat sehr viel mit dem heutigen internationalen Währungssystem zu tun, das dazu tendiert, die Währungen von Entwicklungsländern systematisch falsch zu bewerten: zu hoch in normalen Zeiten und zu niedrig in Krisenzeiten. Ein Land, dessen Währung aber unter permanentem Aufwertungsdruck steht, so wie das in Brasilien in den vergangenen 15 Jahren z. B. sehr häufig der Fall war, und das deswegen immer besorgt sein muss, nicht in die Abhängigkeit der internationalen Kapitalmärkte zu geraten, kann nicht zur gleichen Zeit in großer Ruhe über den Abbau von Handelshemmnissen beraten. Nur wenn die Industrieländer bereit wären, Brasilien und anderen bei der Lösung ihrer Währungsprobleme entgegenzukommen, also eine zu starke Aufwertung und später zu starke Abwertungen zu verhindern, könnte man mit Zugeständnissen bei den Handelsverhandlungen rechnen. Brasilien hat in den vergangenen Jahren mehrfach ein solches Junktim hergestellt und ist immer aus ideologischen Gründen (kein Eingriff in die freien Kapitalmärkte) von der gesamten Phalanx der Industrieländer abgeschmettert worden.

Eine ähnliche Denkblockade auf Seiten der Industrieländer existiert bei der Frage der Auswirkungen von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auf die Handelsströme. Weder die ökonomische Theorie noch die Handelspolitik haben zur Kenntnis genommen, dass die alten Regeln des Freihandels in der neuen globalisierten Wirtschaft nicht mehr existieren. Eine Produktion, die von Deutschland oder den USA mit unveränderter Technologie nach China verlagert wird, um dort die hohe Produk-

tivität der vorhandenen Anlagen mit niedrig bezahlten Arbeitskräften auszunutzen, stellt alle Prinzipien des freien Handels auf den Kopf, weil hier nicht komparative Vorteile geschaffen, sondern riesige absolute Kostenvorteile realisiert werden, die die Handelsströme und die Produktionsketten massiv verändern. In einer Welt aber, in der sowohl die USA als auch Europa große Teile ihrer Produkte in China und anderen Billiglohnländern vorproduzieren lassen, um sie sich dann als Markenprodukte des einen oder anderen gegenseitig zu verkaufen, hat der Abbau der geringen noch vorhandenen Schranken für den freien bilateralen Austausch einen ganz anderen (und vermutlich weit geringeren) Effekt als in einer Welt, wo jede Region von der ersten Schraube bis zur letzten Mutter alles selbst herstellt.

6. Es gibt keine bilateralen Lösungen

Bilaterale Lösungen gibt es in dieser Welt nicht. Doch die gleichen Partner, die scheinbar den Freihandel hochhalten, sind vollkommen ignorant bezüglich der gewaltigen makroökonomischen Verzerrungen des globalen Handels durch Bilateralismus, ein chaotisches Währungssystem und die große Bedeutung der Direktinvestitionen. Wer das aber ignoriert, kann keinen wirklichen Beitrag zur Verbesserung der Handelsbeziehungen leisten. Alle Bemühungen zum Abbau von bilateralen Handelsschranken müssen in die Kategorie Aktionismus eingeordnet oder gleich als reine Lobbyarbeit betrachtet werden. Insofern ist TTIP, wenn es bei der reinen Handelsverhandlung bleibt, auf jeden Fall ein Rückschritt – auch im Sinne eines vernünftig interpretierten Freihandels.

Leider gibt es innerhalb der Gruppe der Entwicklungs- und Schwellenländer keine wirklich ernsthaften Versuche, dem Diktat der Industrieländer und deren neoliberalen Scheinlösungen zu entkommen. Das gilt auch für die jüngsten Verhandlungen der BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika). Zwar haben diese fünf Länder kürzlich in Brasilien beschlossen, gemeinsam eine Entwicklungsbank zu gründen und dafür 100 Milliarden Dollar aufzubringen sowie einen Pool an Reserven zu schaffen, also Reserven zusammenzulegen, um im Fall neuer internationaler Spannungen nicht auf den von den USA und von Europa beherrschten Internationalen Währungsfonds (IWF) angewiesen zu sein.

Reservenpoolung und ein Counterpart zum IWF könnten sehr gute und wichtige Ideen sein, wenn nicht die bisherigen Versuche mit solchen Ansätzen in den Entwicklungsregionen kläglich im Sande verlaufen wären. In Asien tüftelt man seit der Asienkrise (im Rahmen der sogenannten Chiang Mai Initiative) an einem eigenständigen asiatischen Währungsfonds herum, ohne wirklich weitergekommen zu sein. In Lateinamerika kann man die Initiativen nicht mehr zählen, in deren Rahmen in den letzten Jahren von der politischen Spitze Währungszusammenarbeit »beschlossen« wurde. Doch Papier ist geduldig und geschehen ist fast nichts (s. die Studie der UNCTAD dazu, die ich selbst verantwortet habe¹). Auch Russland ist mit seinen Versuchen, stärkere Zusammenarbeit in den zentralasiatischen Staaten zu organisieren, nicht sehr weit gekommen. Von Afrika muss man in diesem Zusammenhang gar nicht reden, dort gibt es einige kleine regionale Kooperationen und Währungsverbände, aber keinen wirklich großen Ansatz zu monetärer Kooperation.

Was in diesen Ländern nicht verstanden wird, ist die Tatsache, dass die intellektuelle Dominanz des IWF und seiner größten Geldgeber tausendmal wichtiger ist, als die konkrete Stimmengewichtung aller Mitgliedsländer (wo es mikroskopisch kleine Fortschritte gegeben hat) oder die Art und Weise, wie der IWF in hilfsbedürftigen Ländern auftritt. Gerade Letzteres ist für die meisten Entwicklungsländer ein Horror ohnegleichen gewesen, nämlich die Tatsache, dass die Stabsmitglieder des IWF in den Ländern, die um Hilfe anfragen, für Jahre die Demokratie außer Kraft setzen und den Politikern in die Feder diktieren, was sie zu tun und zu lassen haben. Das wurde als spätkolonialistisches Verhalten empfunden und treibt die Versuche, unabhängiger vom Norden und Westen zu werden, politisch voran.

Dass das nicht unbedingt mit der Diskriminierung von Entwicklungsländern zu tun hat, könnte man seit der Eurokrise wissen. Da hat nämlich die Troika (also IWF, EZB und Europäische Kommission) die Demokratie in den Mitgliedsländern der Europäischen Union ebenfalls kurzerhand außer Kraft gesetzt. Da haben sich Industrieländer sozusagen selbst dem Diktat anderer Industrieländer und den dazu gegründeten Hilfstruppen in den internationalen Organisationen unterworfen. Dass

das kläglich gescheitert ist, wissen wir. Aber es ist nicht kläglich gescheitert, weil es undemokratisch (oder gegen die Entwicklungsländer gerichtet) war, sondern weil die geistige Basis der Hilfsaktionen unsinnig war und ist.

Eine BRICS-Initiative, die dieses geistige Diktat hätte aufheben wollen, hätte weniger von Milliarden als von neuen theoretischen Ansätzen gesprochen, die man erproben wolle. Man hätte gesagt, dass man genug hat von der neoliberalen Ideologie, die mit primitiven Mitteln versucht, Länder, die am Boden liegen, auf den »richtigen« Kurs zu zwingen, obwohl sie nur eine Hilfe bei der Bewältigung von Devisenspekulation brauchen. Man hätte gesagt, dass die Welt ein neues Währungssystem braucht, eines, bei dem alle Länder, Defizit- wie Überschussländer, die Pflicht haben, vorhandene Ungleichgewichte im internationalen Handel zu beseitigen und zukünftige zu verhindern. Man hätte gesagt, dass auch der internationale Handel nicht funktionieren kann, wenn man nicht gravierende Unter- und Überbewertungen von Währungen von vorneherein verhindert und die Spekulation mit Währungen vollkommen unterbindet. Doch das alles wurde nicht gesagt und deswegen wird es auch von dieser Seite in absehbarer Zeit keine Initiative geben, die eine Chance für einen wirklichen Freihandel bietet.

7. Multilaterale Kooperation ist ein Muss in einer globalisierten Wirtschaft – aber auf allen Ebenen

Der Verlust an wirtschaftspolitischer Souveränität für Nationen oder Regionen ist im Kern Folge der Entscheidung fast aller Länder dieser Welt für offene Güter- und Kapitalmärkte. Das sollte man auch nicht beklagen, wenn man die Vorteile dieses offenen Systems nutzen will. Globalisierung erlaubt nun mal keine Abschottung, weder eine monetäre noch eine realwirtschaftliche. Sie fordert aber Global Governance, eine globale Regelsetzung, die den Märkten einen rechtlichen und politischen Rahmen gibt. Handelspolitik ist aber gerade kein Ersatz für umfassende Regelungen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die das Währungssystem an vorderster Stelle mit einbeziehen. Deswegen ist TTIP die falsche Idee zur falschen Zeit und für den falschen Raum.

Hinsichtlich der Rückwirkungen nationaler Maßnahmen auf andere Volkswirtschaften existiert derzeit nur

1. http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/fritz/publikationen/UNCTAD_2011.pdf (aufgerufen am 15.12.2014)

im Bereich des internationalen Handels ein ausgeklügeltes Regelwerk mit internationaler Rechtsprechung im Rahmen der WTO. Über reale Wechselkursänderungen, über die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf die Handelsströme, die oft weit größere Auswirkungen auf Handel und Kapitalströme als reine Handelsbarrieren haben, wird dagegen in internationalen Verhandlungen mit Leichtigkeit hinweggegangen. Die globale Politik ist offenbar gefangen von der Fiktion, der Wechselkurs sei ein rein monetäres Phänomen ohne Rückwirkungen auf die realwirtschaftlichen Vorgänge und trotz offener Grenzen in der globalisierten Wirtschaft könne es so etwas wie eine wirtschaftspolitische Unabhängigkeit der Nationalstaaten geben. Direktinvestitionen werden vor allem als Kapitalströme registriert, ohne dass man die potenziell großen handelsverzerrenden Wirkungen solcher Direktinvestitionen zur Kenntnis nimmt, die auf die Kombination von niedrigen Löhnen mit hoher Produktivität ausgerichtet sind.

Insofern muss die Agenda der Handelsverhandlungen zumindest um Währungsfragen erweitert werden bzw. muss einer neuen globalen Handelsordnung eine globale Währungsordnung vorausgehen. Unmittelbar vor und nach dem Zweiten Weltkrieg gab es darüber keinen Zweifel. Keynes sagte im britischen Oberhaus im Mai 1944 zu den schon laufenden Bretton-Woods-Verhandlungen: »Zuallererst gibt es einen logischen Grund, die monetären Vorschläge zuerst zu behandeln. Es ist außerordentlich schwierig, irgendwelche Vorschläge hinsichtlich der Zölle aufzustellen, wenn es den Ländern frei steht, den Wert ihrer Währung ohne Zustimmung [von außen, Ergänzung d. Verf.] kurzfristig zu ändern. Zölle und Wechselkursabwertungen sind in vielen Fällen Handlungsalternativen. Ohne Währungsvereinbarungen hat man keinen festen Boden, auf dem man Zölle diskutieren kann. Genauso haben Pläne, die Schwankungen internationaler Preise zu verringern, keinerlei interne Bedeutung für die be-

troffenen Länder, bevor wir nicht festen Boden für den Wert des Geldes haben. Daher kann, während die anderen Ordnungsbereiche nicht wesentliche Voraussetzung für die monetäre Ordnung sind, sehr wohl argumentiert werden, denke ich, dass die monetäre Ordnung ein festes Fundament abgibt, auf das die anderen [Ordnungsbereiche, Ergänzung d. Verf.] aufgebaut werden können. Es ist sehr schwierig, irgendeine Art Ordnung in anderen Bereichen herzustellen, während monetäres Chaos herrscht.« (Keynes 1944, S. 5, Übersetzung d. Verf.).

Eine globale Währungsordnung kann so organisiert sein, dass, ähnlich wie in dem System von Bretton Woods, Ab- und Aufwertungs»Bänder« für Wechselkurse definiert werden, die ausschließlich dem einen zentralen Ziel dienen, den realen Wechselkurs über längere Fristen in etwa konstant zu halten. Nominale Ab- und Aufwertungen, die in bestimmten Abständen diskretionär oder nach vereinbarten Regeln vorgenommen werden, müssen die jeweils aufgelaufenen Inflations-, d. h. Lohnstückkostendifferenzen zwischen den Ländern ausgleichen. Das bedeutet also weder flexible noch feste Wechselkurse, sondern feste, aber geregelt anpassungsfähige Wechselkurse.

Würde man zudem die Energie und die politische Aktivität statt auf dieses in vieler Hinsicht fragwürdige bilaterale Projekt darauf verwenden, für Normalität in der wirtschaftlichen Entwicklung im Verhältnis der Entwicklungsländer zu den Industrieländern zu sorgen, könnte man hundertmal mehr erreichen als mit dem TTIP. Würde man gar begreifen, dass Wettbewerbsfähigkeit ein Nullsummenspiel ist und würde man verstehen, wie die Politik bei der Schaffung der Bedingungen für eine wirtschaftliche Dynamik systematisch versagt, könnte man sich den Versuch, alles zu harmonisieren, was oft aus guten Gründen zwischen den Wirtschaftsräumen unterschiedlich ist, vollkommen sparen.



Literaturverzeichnis

Bertelsmann-Stiftung (2013): <http://www.bertelsmann-stiftung.de/de/presse-startpunkt/presse/pressemitteilungen/pressemitteilung/pid/usa-und-gesamte-eu-wuerden-von-transatlantischem-freihandelsabkommen-erheblich-profitieren/> (aufgerufen am 15.12.2014)

Felbermayr G., Heid B., Lehwald S., (2013): *Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) – Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?*, http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Presse/imported/downloads/xcms_bst_dms_38052_38053_2.pdf (aufgerufen am 15.12.2014)

Keynes, John M. (1944): *The collected writings of John Maynard Keynes*, vol. XVI Activities 1941–1946. Mac Millan Cambridge University Press for the Royal Economic Society 1980, ed. D. Moggridge

UNCTAD (2011): *Regional Monetary Cooperation and Growth-enhancing Policies: The New Challenges for Latin America and the Caribbean*, http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/fritz/publikationen/UNCTAD_2011.pdf (aufgerufen am 15.12.2014)

U.S. Department of the Treasury – Office of International Affairs (2013): *Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies*, http://www.treasury.gov/resource-center/international/exchange-rate-policies/Documents/2013-10-30_FULL%20FX%20REPORT_FINAL.pdf (aufgerufen am 15.12.2014)



Über den Autor

Professor Dr. Heiner Flassbeck war von 2003 bis 2012 Direktor der Abteilung Globalisierung und Entwicklungsstrategien bei der UNCTAD, der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung in Genf.

Impressum

Friedrich-Ebert-Stiftung | Internationale Politikanalyse
Hiroshimastraße 28 | 10785 Berlin | Deutschland

Verantwortlich:
Dr. Ernst Hillebrand, Leiter Internationale Politikanalyse

Tel.: ++49-30-269-35-7745 | Fax: ++49-30-269-35-9248
www.fes.de/ipa

Bestellungen/Kontakt hier:
info.ipa@fes.de

Eine gewerbliche Nutzung der von der Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet.

Die Internationale Politikanalyse (IPA) ist die Analyseeinheit der Abteilung Internationaler Dialog der Friedrich-Ebert-Stiftung. In unseren Publikationen und Studien bearbeiten wir Schlüsselthemen der europäischen und internationalen Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Unser Ziel ist die Entwicklung von politischen Handlungsempfehlungen und Szenarien aus der Perspektive der Sozialen Demokratie.

Diese Publikation erscheint im Rahmen der Arbeitslinie »Europäische Wirtschafts- und Sozialpolitik«, Redaktion: Dr. Ernst Hillebrand. Redaktionsassistentin: Sabine Dörfler, sabine.doerfler@fes.de.

Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind nicht notwendigerweise die der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Diese Publikation wird auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft gedruckt.



ISBN 978-3-95861-050-7