

Capital

WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Wie frei ist unsere Welt?

13. Jun 2013, Klaus F. Zimmermann

Eine Welle von bilateralen Freihandelsverhandlungen macht Hoffnung auf offene Märkte, mehr Wohlstand und Wachstum. Doch noch drohen zahlreiche Stolpersteine. Die jetzt beginnenden Gespräche zwischen Amerika und Europa werden zum Testfall.



Wenn US-Präsident Barack Obama nächste Woche nach Deutschland kommt, hat er die verheißungsvolle Vision eines transatlantischen Wirtschaftsabkommens zwischen der USA und der Europäischen Union im Gepäck, mit dem in den kommenden Jahren der größte gemeinsame Wirtschaftsraum der Welt geschaffen werden soll. Er könnte 800 Millionen Menschen mit einer Wirtschaftsleistung von jährlich 700 Mrd. Euro zusammenbringen. Dieses Projekt hat bedeutende historische Wurzeln, denn schon vor mehr als 50 Jahren, im Juli 1962, hatte der seinerzeitige US-Präsident John F. Kennedy eine solche ökonomische „transatlantische Partnerschaft der Gleichen“ avisiert. Sie blieb seitdem trotz vieler Anläufe ein unerfüllter Traum.

Doch diesmal sind die Chancen besser denn je. Denn es gibt derzeit so etwas wie einen globalen Wettlauf um den bilateralen Freihandel. Nicht nur die USA und Europa setzen auf eine neue Qualität ihrer Wirtschaftsbeziehungen. Vielmehr wächst derzeit weltweit rasch die Zahl der Verhandlungen über Freihandelsabkommen. Auch China sucht neue Partner. Mit dem Asean-China-Freihandelsabkommen hat die Volksrepublik bereits die mit 1,8 Milliarden

Einwohnern größte Freihandelszone der Welt mitbegründet. Die Chinesen sind zudem in Verhandlungen mit der Schweiz eingetreten und blicken nach Afrika. Nachdem die Welthandelsorganisation (WTO) mit der sogenannten „Doha-Runde“ gescheitert ist, die 157 Mitgliedsstaaten auf gemeinsame Regeln offener Märkte zu verpflichten, könnte so ein Geflecht unterschiedlich strukturierter weltweiter Freihandelsabkommen entstehen. Derzeit gibt es bereits mehr als 550 solcher regionaler Vereinbarungen mit allerdings sehr unterschiedlichem Umfang.

Aktuell steht die Europäische Union in mehr als einem Dutzend getrennter Verhandlungen mit ganz verschiedenen Partnern. Dazu gehören Japan, Indien, Südkorea und die Ukraine. Auch mit Lateinamerika gibt es erste Wirtschaftsgespräche. Die USA wiederum verhandeln nicht nur mit Europa, sondern wollen parallel auch eine transpazifische Wirtschaftspartnerschaft realisieren, die ihrerseits rund 40 Prozent der globalen Wertschöpfung umfasst.

Für die transatlantische Marktöffnung sprechen historische, politische und wirtschaftliche Verflechtungen, die mit dem Erstarken Chinas, Indiens und Brasiliens künftig zunehmend an Bedeutung verlieren. Die Koordination der ökonomischen Interessen der Vereinigten Staaten und der Europäischen Union versprechen jetzt noch genügend Potenzial, das aber langfristig schwinden wird. Insoweit besteht jetzt eine letzte historische Chance für eine Vertiefung der bilateralen Verflechtung, die genutzt werden sollte. Denn langfristig könnten sich eher die Achsen Vereinigte Staaten - China bzw. Kontinentaleuropa - Lateinamerika verstärken.

Als Gastredner einer Veranstaltung des IZA zum Freihandel hat der scheidende Botschafter der USA in Deutschland, Philip D. Murphy, betont, dass erfolgreiche Wirtschaftszonen der Wohlfahrt der Welt dienen ("economic progress enriches us all").

Die Probleme bei Freihandelsabkommen stecken häufig im Detail. Japan zum Beispiel ist zwar bereit, Zölle abzuschaffen, versteht es aber besonders geschickt, immer neue andersartige Hürden aufzubauen. Mit bürokratischen Genehmigungsverfahren, Auflagen für Produktpassungen, eigenen Standards für Qualität und Sicherheit und weiteren Bedingungen wird den Wettbewerbern den Marktzugang erschwert.

Auch sind die Gefahren eines wiedererstarkenden Protektionismus noch nicht gebannt. Die Folgen der großen Wirtschaftskrise mit der hohen Staatsverschuldung und explodierender Jugendarbeitslosigkeit könnten den Nährboden für eine neue Politik der Abschottung und der Regulierung bieten. Dies würde die freien Wirtschaftsbeziehungen behindern und Wachstums- und Beschäftigungspotenziale gefährden.

Auch steht Europa einer transatlantischen Wirtschaftszone nicht geschlossen offen gegenüber. Deutschland wie Großbritannien wollen ein möglichst weitgehendes Abkommen. Frankreich und zahlreiche Lobbygruppen möchten wichtige Bereiche wie Kultur oder Agrarwirtschaft von vorneherein ausklammern. Dies macht die Erfolgsprognosen für einen Abschluss schwierig.

Ein weiterer kritischer Punkt: Die laufenden globalen Verhandlungen konzentrieren sich zu sehr auf Handels- und Investitionsfragen und klammern die Frage der Freizügigkeit auf den Arbeitsmärkten mehr oder weniger aus. Zu einem effektiven Freihandel gehören jedoch auch offene, mobile Arbeitsmärkte, voran eine liberale Vergabe von Arbeitsvisa.

Arbeitsmärkte ohne Grenzen ermöglichen nämlich einen größeren Wachstums- und Beschäftigungsschub als der Abbau von klassischen Handels- und Investitionshemmnissen. Daneben gehören Ausbildungs- und Forschungsgemeinschaften, die eine transatlantische Wirtschaftszone attraktiv machen, in den Verhandlungsrahmen. Hier könnten Europa und Amerika wechselseitig durch Gespräche und Wirtschaftsvereinbarungen profitieren, Jobs stabilisieren und neue entstehen lassen.

Gelingt das Projekt, so könnte es Maßstäbe setzen für insgesamt weltweit offene Märkte. Es hätte eine „Pilotfunktion“ für eine neue Generation von Handelsabkommen, in denen es nicht mehr primär um den klassischen Abbau von Zöllen geht, sondern um die vielfältigen „nicht-tarifären“ Handelshemmnisse, also die versteckten Schranken hinter den Zollgrenzen, und um freiere Arbeitsmärkte. Die Welt hätte eine dringend benötigte neue Vision, einen globalen Wettlauf in eine freiere Welt.

Klaus F. Zimmermann ist Direktor des Instituts zur Zukunft der Arbeit (IZA) in Bonn. In diesem weltweit größten Ökonomen-Netzwerk arbeiten mehr als 1200 Forscher aus 45 Ländern zusammen. Zimmermann berät neben zahlreichen Regierungen u.a. die Weltbank und die Europäische Union.