

CNE Monatsmagazin

CNE für Deutschland

Sonderausgabe

Deutschland für CNE

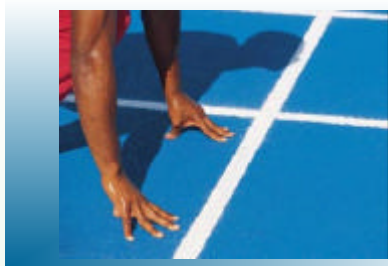


Interessantes aus
Deutschland für
CNE-Leser

Interessantes von
CNE für
deutsche Leser

Globale Wettbewerbsfähigkeit

Unter dem Etikett „Globale Wettbewerbsfähigkeit“ wird CNE künftig stärker auf die Bedeutung des weltweiten Wettbewerbs und die Fähigkeit, sich diesem zu stellen und die Chancen der Globalisierung angemessen einzuschätzen, aufmerksam machen. Ein erster Schritt dazu ist die Besinnung auf die Bedeutung sowie die Voraussetzungen und Auswirkungen des Wettbewerbs. Diese Sonderausgabe thematisiert einige dieser Aspekte.



Der Wettbewerb ist eine feste Größe im Leben, nicht nur im Wirtschaftsleben. Er ist, weitgefasst, ein universales Lebensprinzip, oft geschätzt, aber auch viel geschmäht. Woran liegt das? Warum wird er in einem Bereich gewollt und im anderen behindert? Gibt es zulässige Einwände gegen den Wettbewerb? Falls ja, worin gründen sie, und sind diese Gründe haltbar? Vor allem: Was folgt, wenn man solchen Einwänden folgt? In einem einflussreichen Essay zum Thema Wettbewerb versucht Hardy Bouillon einige Facetten des Wettbewerbs aufzuzeigen und die Gemeinsamkeiten herauszuarbeiten, die der Wettbewerb, wo immer er auftritt, an den Tag legt — und das alles vor dem Hintergrund der übrigen Beiträge zu dieser Sonderausgabe.

Alles Wettbewerb oder was?

Der Wettbewerb ist ein Phänomen, das uns mehrmals und auf vielerlei Arten auf Schritt und Tritt im Alltag begegnet. Angesichts der verhältnismäßig anspruchslosen Vorbedingungen seiner Existenz kann dies nicht sonderlich verwundern. Im logischen wie auch im chronologischen Sinne braucht es nicht mehr als zwei – im weitesten Sinne – Akteure, die um eine knappe Ressource buhlen. Das gilt für zwei Blumen, die nebeneinander auf einer Wiese aus dem Boden schießen und um das niedertropfende Regenwasser konkurrieren, genauso wie für zwei Sprinter, die abends nur zum Spaß und um die Wette laufen, oder zwei Unternehmer, die um eine und dieselbe fähige Mitarbeiterin werben.

Während man im Falle der Läufer wie auch im Falle der Unternehmer sehr wohl von Akteuren sprechen kann, ist dies im ersten Beispiel nur im übertragenen Sinne möglich. Blumen sind nur im metaphorischen Sinne Akteure. Insofern und um zu verdeutlichen, dass in allen drei Fällen im selben Sinn von Wettbewerb die Rede sein kann, muss man zu einer anderen, einer allgemeineren als der eingangs gewählten Formulierung greifen, wobei der enge Begriff des Akteurs dem weiteren philosophi-

Themen dieser Ausgabe

- Alles Wettbewerb oder was?..... 1*
Globales von Hardy Bouillon zum Thema Wettbewerb
- Wettbewerb der Ideen I..... 6*
Olive W. Garvey Fellowship
- Wettbewerb der Ideen II..... 7*
Hayek Essay Wettbewerb
- Schöne neue Welt?..... 8*
Edgar Gärtner über neue Entwicklungen bei REACH
- Wettbewerbs(ver)schiebung..... 12*
Sascha Tamm über Müntefering, Bastiat und den Mindestlohn
- Das letzte Wort..... 13*
Stephen Pollard über Fairtrade

Sonderausgabe

Wettbewerb 2007

schen Begriffs der Entität (welcher Personen, Objekte und Sachverhalte gleichermaßen einschließt) weicht. Die all dies berücksichtigende Formulierung kann dann lauten:

Wettbewerb setzt mindestens zwei Entitäten voraus, die beide in einer exklusiven Relation zu einer dritten Entität stehen können.

In diesem Zusammenhang ist *exklusive Relation* wörtlich zu nehmen. D.h., wird eine der beiden Relationsmöglichkeiten Wirklichkeit, dann ist die gleichzeitige Existenz der anderen Relation ausgeschlossen. Auf diese Weise wird die für Wettbewerb notwendige Bedingung der Knappheit zum Ausdruck gebracht. Außerdem wird so zum Ausdruck gebracht, dass den konkurrierenden Entitäten keinerlei Streben unterstellt werden muss – was im Falle von Lebewesen, die nicht zu Intentionen fähig sind, ohnehin unmöglich wäre.

So allgemein ausgedrückt wie oben, können wir beliebige Beispiele von Wettbewerb darstellen, ungeachtet dessen, ob es sich bei den Entitäten um materielle, personale oder immaterielle Entitäten handelt. In den o.g. Beispielen treffen wir alle drei Spielarten von Entitäten in diversen Konstellationen an: Personale Entitäten (zwei Läufer, zwei Arbeitgeber, eine Arbeitnehmerin), materielle Entitäten (zwei Blumen, Regenwasser) und immaterielle Entitäten (Spaß, Wette). Es sind auch andere Konstellationen denkbar. Jemand, der zwischen Verschwendung und Sparsamkeit schwankt, kann z.B. als Objekt ausgelegt werden, zu dem zwei

immaterielle Entitäten (hier: ein Laster und eine Tugend) in einer exklusiven Beziehung stehen können; oder – alltagssprachlich ausgedrückt – um das zwei immaterielle Entitäten konkurrieren.

Wie auch immer das Beispiel geartet sein mag, stets ist Knappheit als notwendige Bedingung im Spiel. Entsprechendes gilt, wenn drei Entitäten um zwei exklusive Beziehungen zu zwei Entitäten konkurrieren:

Im Falle von Wettbewerb ist die Zahl der Anwärter auf eine exklusive Relation stets größer als die Zahl der nebeneinander existierbaren Exklusivbeziehungen.

Wäre dies nicht der Fall, dann existierte keine Knappheit und folglich keine Konkurrenz. Wenn drei, in jeder nachfragerrelevanten Beziehung gleichwertige Fahrzeuge zum Verkauf angeboten sind und zwei potentielle Käufer, die je ein Fahrzeug wollen, „auf der Matte stehen“, dann konkurriert diese Kundschaft nicht untereinander um die Fahrzeuge. Gleichwohl kann man sagen, dass ein Wettbewerb der Fahrzeuge um die Kunden existiere.

Wettbewerb als Universalie des Lebens

Wettbewerb ist – so weit gefasst – eine Universalie des Lebens. Es versteht sich mit Blick auf die beiden o.g. Bedingungen ohne weiteres, dass die Natur den Menschen zur Herstellung wettbewerblicher Situationen nicht

braucht und diesen auch ohne dessen Zutun in viele Konkurrenzverhältnisse stellt. So konkurrieren wir mit vielen Lebewesen um die knappe Ressource Lebensmittel: Die Weinbeeren im Weinberg werden entweder vom Winzer gelesen, von Vögeln stibitzt oder von Schädlingen vertilgt.

Mit anderen Worten: Der Wettbewerb begleitet den Menschen von Kindesbeinen an (ja sogar schon, bevor er das Licht der Welt erblickt – denkt man an das selektive Zeugungsverfahren) – von der Wiege bis zur Bahre. Es ist zu vermuten, dass er, wie viele andere lebensbestimmende Phänomene (wie z.B. der Respekt vor Eigentum und Verträgen) phylogenetisch „verinnerlicht“ ist. D.h., wir dürfen annehmen, dass unser Handeln vom Phänomen der Konkurrenz (mit) angeleitet wird.

Es ist im übrigen für das Vorhandensein von Wettbewerb unerheblich, ob wir diesen als solchen wahrnehmen oder nicht, ob wir ihn sehen oder nicht. Daß er oft nicht gesehen wird (ganz gleich ob aus Unvermögen oder Unwillen), hat Frédéric Bastiat in seinem immer wieder lesenswerten Essay über das *Was man sieht und was man nicht sieht* beschrieben. Der Kommentar von Sascha Tamm greift genau dieses Thema auf, sowie ein interessantes Folgethema: Natürlichen Wettbewerb abstellen heißt nicht, ihn beenden, sondern ihn verschieben, und zwar in andere Bereiche; bedeutet also Wettbewerbsverschiebung.

Neben der Natur tritt aber auch der Mensch selbst entweder spontan oder absichtlich als Urheber des einen oder anderen Wettbewerbs auf den Plan. Auch im Hinblick darauf verwundert es nicht weiter, dass wir Menschen unser Augenmerk vor allem auf solche Wettbewerbssituationen richten, in denen die rivalisierenden Entitäten menschliche Akteure sind, die um die Gunst anderer Akteure oder den Nutzen materieller oder immaterieller Entitäten buhlen. Ein weiteres kommt hinzu: Die Marktwirtschaft – die Grundlage unseres materiellen Wohlergehens – ist von Wettbewerben unter Wirtschaftsakteuren dominiert. Vor diesem Hintergrund wird in der Ökonomie der (wirtschaftliche) Wettbewerb verständlicherweise enger, und zwar als „eine Rivalitätsbeziehung zwischen Wirtschaftseinheiten beim Bemühen um vorteilhafte Ergebnisse am Markt“ begriffen.¹

So formuliert, wird eine wichtige Besonderheit des Wettbewerbs unter intendierenden Akteuren (im Gegensatz zur Konkurrenz unter intentionsunfähigen Subjekten) hingewiesen; zum einen – trivialer Weise – dass die Akteure Intentionen folgen, und zum anderen, welche Intentionen handlungsleitend sind: solche, von denen die Akteure eine Verbesserung ihres Status quo erwarten. Letzteres erscheint vielen als ebenso trivial, ist aber eine empirische Annahme und vor dem Hintergrund von Wettbewerbskritik alles andere als unerheblich. Die Behauptung, dass Menschen sich dem Wettbewerb nur dann „stellen“, wenn sie sich – *ceteris paribus* – ein Erfolg oder Vorteil versprechen, inkludiert, dass sie es lassen, falls sie die Erwartung

"Die entscheidende Einsicht aus Adam Smiths Wohlstand der Nationen ist verführerisch einfach: Wenn ein Tausch zwischen zwei Parteien freiwillig ist, dann wird er nicht stattfinden, ohne dass beide glauben, davon zu profitieren. Die meisten ökonomischen Trugschlüsse folgen aus der Vernachlässigung dieser Einsicht, folgen aus der Neigung, anzunehmen, es gäbe einen fixen Preis und eine Partei könne nur auf Kosten der anderen gewinnen."

Milton Friedman

auf eine Verbesserung ihrer Lage nicht hegen.

Milton Friedman, der 2006 verstorbene Nobelpreisträger der Ökonomie, hat über den Wohlstand der Nationen von Adam Smith einmal gesagt: "Die entscheidende Einsicht aus Adam Smiths Wohlstand der Nationen ist verführerisch einfach: Wenn ein Tausch zwischen zwei Parteien freiwillig ist, dann wird er nicht stattfinden, ohne dass beide glauben, davon zu profitieren. Die meisten ökonomischen Trugschlüsse folgen aus der Vernachlässigung dieser Einsicht, folgen aus der Neigung, anzunehmen, es gäbe einen fixen Preis und eine Partei könne nur auf Kosten der anderen gewinnen."

Gleichwohl es für eine enge Definition des Wettbewerbs (wie die o.g.) im Rahmen der Ökonomie gute Gründe gibt – die Her-

vorhebung der Intentionen und deren Charakteristika gehört zu diesen Gründen –, so müssen auch jene Gründe bedacht werden, die gegen eine allzu enge Definition des Wettbewerbs sprechen. Denkt man z.B. an die Idee des Systemwettbewerbs (sei es der Wettbewerb der Währungen, der Wirtschaftssysteme, der Institutionen oder politischen Einheiten – Stichwort: Föderalismus), dann wird klar, dass die Ökonomie mehr Rivalitätsphänomene betrachtet als die zwischen „Wirtschaftseinheiten beim Bemühen um vorteilhafte Ergebnisse am Markt.“

Wer z.B. über Föderalismus und damit über den Wettbewerb politischer Entscheidungseinheiten um Individuen sinniert und außerdem annimmt, diese Einheiten seien nicht (ausschließlich) das Produkt rationaler Konstruktion, nicht – um es hayekianisch zu formulieren – das Ergebnis menschlichen Designs, sondern (teils) spontan, also gewachsen und unintendiert, der betrachtet die Konkurrenz abstrakter Entitäten (nämlich föderale Einheiten) um Personen; er nimmt ein Phänomen ins Visier, das in die Rubrik des Wettbewerbs im allgemeinen Sinne fällt.

Ein vortreffliches Beispiel für Systemwettbewerb ist der Föderalismus. Wie der Ökonom Charles Beat Blankart in seinem neuen Buch *Föderalismus in Deutschland und Europa* (Nomos 2007) dargelegt hat, haben föderale Strukturen für die Entwicklung von Innovationen eine herausragende

Bedeutung. „Föderale Strukturen haben in Europa den Systemwettbewerb ermöglicht und damit in den vergangenen 200 Jahren einen phänomenalen Aufstieg bewirkt,“ so Blankart.

Die Wertschätzung des Wettbewerbs

Als Grundlage zur Schöpfung von Wohlstand erfreut sich der Wettbewerb allgemeiner Beliebtheit oder wird zumindest billigend in Kauf genommen. Doch die Zustimmung respektive Duldung des Wettbewerbs wird oft nur vorbehaltlich gewährt und für die eingeforderten Restriktionen werden vielfach moralische Überlegungen vorgebracht. Geht man allerdings davon aus, dass man Handlungen, die mit schlichtem Eigeninteresse erklärt werden können, keine hehren Ziele unterstellen muss, dann kann man, bevor man sich in eine intensive Moraldiskussion begibt, zunächst sehr wohl zwischen frag- und diskussionswürdigen Vorbehalten unterscheiden.

Gewiss zählt es zu den frühen Einsichten eines jeden Menschen, dass die Wertschätzung des Wettbewerbs in hohem Maße an die Lebenssituation gebunden ist, in welcher der Wettbewerb auftritt. Während er z.B. als Element des Sports und der damit einhergehenden Unterhaltung weithin geschätzt wird, wird er in anderen Bereichen von vielen geringachtet. Einige Faktoren, die bei der Würdigung des Wettbewerbs eine Rolle spielen dürften, sind recht offensichtlich und bedürfen keiner tieferschürfenden Analyse.

So liegt es z.B. nahe, dass derjenige, der sich in einer Konkurrenzsituation gute Chancen ausrechnet, den Wettbewerb eher gutheißt als einer, der seine Aussichten niedrig einstuft.

Wenn eine Person nur solche Wettbewerbssituationen moralisch ablehnt, aus denen sie oder die von ihnen vertretene Partei aller Wahrscheinlichkeit nach keinen Vorteil ziehen, dann dürften ihre moralischen Vorbehalte eher fragwürdig als diskussionswürdig erscheinen. Das soll heißen: Ihre Vorbehalte sind eigennutzorientiert und die moralischen Vorbehalte offenbar nur vorgeschoben und somit fragwürdig. Lehnt sie indes (auch) andere Rivalitäten aus moralischen Erwägungen ab, dann könnte dies daran liegen, dass sie diskussionswürdige moralische Vorbehalte hat.

Als diskussionswürdig können solche Einwände betrachtet werden, die auf Nebeneffekte des Wettbewerbs aufmerksam machen, die nicht (nur) für die eigene Person, sondern (auch) für andere als bedenklich eingestuft werden. (Indem wir davon sprechen, dass bestimmte Einwände gegen den Wettbewerb diskussionswürdig erscheinen, sagen wir allerdings noch nichts über deren Gültigkeit aus.)

So dürften viele dazu neigen, Vorbehalte gegen den Wettbewerb zu hegen, wenn dessen Ausgang fatale Folgen für die vitalen Interessen der betroffenen Akteure (ungeachtet ihrer Person) hat, ihm aber zustimmen, wenn dies nicht der Fall ist. Das mag zur Erklärung beitragen, warum z.B. Wettbewerbe wie die

Bundesjugendspiele allgemein begrüßt werden, während das Konkurrieren um eine Arbeitsstelle in Zeiten knapper Arbeitsplätze von manchem mit Argwohn betrachtet wird. Bei den Bundesjugendspielen geht es (mehr oder weniger) um *nichts*, während es beim Vorhanden- bzw. Abhandensein eines Arbeitsplatzes für den Betroffenen in aller Regel um sehr viel geht, die Konsequenzen für ihn beträchtlich sind.

Schon Wilhelm von Humboldt hatte es für notwendig gehalten, den Bürger in seinem generellen Informationsproblem staatlich zu unterstützen, und zwar in Fragen vitalen Interesses: Wenn z.B. Ärzte und Rechtsgelehrte wünschten, vom Staat geprüft zu werden, solle dieser es tun, laut Humboldt.² Der Staat habe zwar nicht die Aufgabe, Arzt und Anwalt von der Ausübung ihrer Berufe abzuhalten, aber er solle Prüfungen abnehmen, damit der Bürger den staatlich geprüften Ärzten und Anwälten Vertrauen entgegenbringe. Es liegt allerdings auf der Hand, dass die Befolgung von Humboldts Rat eine positive Diskriminierung und damit einen Wettbewerbsvorteil für approbierte Ärzte und bestallte Anwälte mit sich brächte.

Der Hinweis auf (mögliche) fatale Folgen des Wettbewerbs ist auch in der gegenwärtigen Diskussion um die Reglementierung von Rivalitätssituationen von Bedeutung. Man denke nur an REACH. Hier ist er ein wichtiger Baustein in der Argumentation derer, die sich für eine Regle-

mentierung des Wettbewerbs in der chemikalischen Industrie aussprechen. Die Befürworter von REACH treten bekanntlich dafür ein, nur solche Chemikalien zuzulassen, deren Unbedenklichkeit hinsichtlich fataler Folgen für menschliches Leben nachgewiesen ist. Der Beitrag von Edgar Gärtner nimmt sich dieser Frage an.

Im Rahmen der Methodologie Karl Poppers betrachtet, ist die Forderung der Unbedenklichkeit logisch wie praktisch unmöglich zu erfüllen. (Sollen impliziert können. Wenn etwas logisch unmöglich ist, dann ist es auch praktisch unmöglich – und die Forderung nach seiner Einlösung nicht rational.)

Bekanntlich können laut Popper Theorien (Allsätze) nicht bewiesen (verifiziert) werden, weil die Liste der möglichen Widerlegungen offen und somit abzählbar unendlich ist. D.h., es ist logisch unmöglich, die Wahrheit einer empirischen Theorie zu beweisen. Zur Widerlegung *pro tempore* (Falsifikation) braucht es indes nur ein Gegenbeispiel. Insofern scheint es nur recht und billig, von den Verfechtern einer (pro tempore) bewährten Theorie nicht das Unmögliche (nämlich den Beweis der Wahrheit ihrer Theorie) zu verlangen, sondern diese solange als unproblematisch zu betrachten, bis jemand mit einer Falsifikation aufwarten kann. Der Ball ist also bei dem, der die bewährte Theorie in Frage stellt.

Ähnliches kann man im Falle von REACH ins Feld führen. Auf der einen Seite steht der Hersteller einer Chemikalie und auf der anderen Seite jemand, der be-

hauptet, es gäbe einen Einwand gegen die Unbedenklichkeit des Produkts. Bei wem sollte die Beweislast liegen? Beim Bedenkenträger oder bei demjenigen, der von seiner Produktionsfreiheit Gebrauch machen will? Geht man vom Regelfall aus, d.h. dass die Liste der gültigen Einwände gegen die besagte Chemikalie offen und daher abzählbar unendlich ist, dann wäre es nicht rational, die *onus probandi* auf die Schultern des Herstellers zu laden, denn der kann im Falle abzählbar unendlicher Einwände die These des Bedenkenträgers gar nicht falsifizieren.

Anders sieht es für den Bedenkenträger aus. Seine Behauptung „Es gibt einen Einwand E gegen die Unbedenklichkeit der Chemikalie C.“ ist laut Popper sowohl *verifizierbar* als auch *falsifizierbar*. Alles, was es dazu braucht, ist die Vorlage des Einwandes und der Nachweis seiner Berechtigung. Insofern ist es rational, wenn der zuständige Gesetzgeber die Beweislast dem Bedenkenträger auferlegt.³

Ob methodologische Einwände etwas gegen die Umsetzbarkeit der REACH-Idee ausrichten können, darf indes bezweifelt werden. Und darüber, dass die Befolgung der REACH-Konzeption die globale Wettbewerbsfähigkeit derer, die ihr folgen, reduzieren wird, dürfte wohl kein Zweifel herrschen.

Den Wettbewerb ablehnen, weil man gegen ihn Vorbehalte hat, ist keine erfolgversprechende Langfriststrategie, da der Wettbewerb nur in andere Regionen verschoben wird. Die vermeintlich unterentwickelten Re-

gionen dieser Welt haben das längst begriffen und den Wettbewerb als Ausweg aus ihrer Armut vielerorts begrüßt. Im Wettbewerb ist jeder frei zu handeln, mit wem er will. Die Anbieter von sogenannten Fairtrade-Produkten haben hier eine Marktlücke entdeckt: Wer wie sie glaubt, der Wettbewerb behandle Landwirte bestimmter Regionen „unfair“, gleicht diese „Unfairneß“ durch höhere Preise freiwillig aus, ohne andere zu zwingen, Gleiches zu tun. *Das letzte Wort* von Stephen Pollard gilt den „Fairtradern“ und ihrer Ideologie.

Anmerkungen

- ¹ Hermann May (Hg.), *Lexikon der ökonomischen Bildung*, München 2006: Oldenbourg Verlag, 6., völlig überarbeitete, aktualisierte und erweiterte Auflage, S. 652
- ² Wilhelm von Humboldt, *Ideen zu einem Versuch, die Grenzen der Wirksamkeit des Staats zu bestimmen*, mit einem Nachwort von Robert Haerdter, Stuttgart: Reclam 1967, S. 124.
- ³ Unser Argument ist analog zu dem aufgebaut, welches Gerard Radnitzky in seinem *argumentum pro libertate* dargelegt hat. Vgl. dazu Gerard Radnitzky, „Argument in Favor of Liberty, Property, and Innocence. Pre-summary“, in: *Rights, Risk and Regulation*, Brussels: Centre for the New Europe 2000, S. 85-87.

Ideenwettbewerbe

Friedrich A. von Hayek-Gesellschaft e.V.



Wenn es um Innovationen geht, ist kein Mittel erfolgreicher als der Wettbewerb. Das wissen auch viele Institute, die Aufsatzwettbewerbe aus-schreiben, um junge Menschen anzuspornen, ihre Ideen zu Papier zu bringen. Wir haben hier zwei renommierte Essay-Wettbewerbe ausgewählt, die wir Ihnen präsentieren wollen.

Der erste ist in deutscher Sprache und gilt der Migrationsfrage. Der zweite ist ein englischsprachiger Wettbewerb und widmet sich dem Thema Entwicklungshilfe.

Das amerikanische Independent Institute lobt zwei Olive Garvey Fellowships mit je drei Geldpreisen aus. Teilnehmer reichen ihren Aufsatz in englischer Sprache ein. In diesem Jahr lautet die Preisfrage: „Ist Entwicklungshilfe die Lösung für die weltweite Armut?“

*Anmeldungen unter:
<http://www.independent.org/students/garvey/>*

Der Essaywettbewerb der deutschen Hayek-Gesellschaft lobt drei Preise aus und richtet sich an Studierende und angehende Wissenschaftler. Mehr dazu unter: <http://www.hayek.de/start.html>.

Viel Glück!

Hayek-Essay-Wettbewerb 2007

Die Friedrich August von Hayek-Gesellschaft veranstaltet in Verbindung mit der Hayek-Stiftung auch im Jahre 2007 einen Essay-Wettbewerb, dieses Mal zu dem Thema:

Gibt es liberale Argumente für eine Einschränkung der freien Migration?

Teilnahmeberechtigt sind Studenten und Studentinnen im Diplom- oder Magisterstudium und in vergleichbaren Studiengängen sowie Doktoranden aller Fakultäten. Der Preis für den besten Essay ist mit 1.000 Euro dotiert. Für den 2. Platz sind 750 Euro und für den 3. Platz 500 Euro vorgesehen.

Der Essay soll maximal 10 Seiten umfassen (1 1/2-zeilig, 30 Zeilen á 60 Anschläge oder ca. 18.000 Anschläge). Die Jury wird durch den Vorstand der Hayek-Gesellschaft gebildet.

Die Beiträge sind bis zum 12. Mai 2007 erbeten an die Adresse der Friedrich August von Hayek-Stiftung, c/o Prof. Dr. Gerd Habermann, Am Zernsee 7, 14542 Werder/Havel. Die Gewinner werden zu den Hayek-Tagen nach Potsdam eingeladen. Die Gesellschaft übernimmt – nach Absprache – die Reise- und Aufenthaltskosten.

The Garvey Fellowship Contest for junior higher education faculty and students is held every other year. The submission deadline is May 1, 2007. 2007 Garvey Fellowships will be awarded for the best essay on the topic:

Is foreign aid the solution to global poverty?

A 2005 United Nations report called for a doubling of foreign aid to poor countries as the means to reduce poverty. Yet the 2006 Nobel Peace Prize was awarded to a for-profit microloan bank and its founder, an apparent vindication of the ideas of Peter T. Bauer, Henry Hazlitt, Deepak Lal, and others. As Bauer wrote, “Development aid, far from being necessary to rescue poor societies from a vicious circle of poverty, is far more likely to keep them in that state.... Emergence from poverty requires effort, firmly established property rights, and productive investment.”

Student Eligibility

College or university students, part-time or full-time, undergraduate or graduate, from all nations and academic disciplines are eligible. Applicants must be no older than 35 years, as of May 1, 2007.

Students must be enrolled in a college or university in Fall 2007. For example, high school students graduating in Spring 2007 are eligible if they will be enrolled in college in Fall 2007; college students graduating in Spring 2007, and not enrolled in Fall 2007 are not eligible.

Junior Faculty Member Eligibility

Junior faculty members must hold a position of Assistant Professor or higher, and not be tenured as of Fall 2007. Applicants must be no older than 35 years, as of May 1, 2007.

Prizes

Students up to the age of 35:

First Prize: \$2,500; Second Prize: \$1,500; Third prize: \$1,000

Junior faculty members up to the age of 35 and not yet tenured: First Prize: \$10,000; Second Prize: \$5,000; Third Prize: \$1,500

Suggested Essay Length

College or university students: 1,500 to 3,000 words. Junior faculty members: 5,000 to 8,000 words.

Style Guidelines

The judges will look for clarity, rigor, and eloquence. Papers need not be technical or demonstrate hyper-specialized scholarship, although they should be serious in content, tone, and style. Well researched papers with footnotes are best, but judges aren't looking for the paper with the most footnotes. The essay

must be in English.

Judging Procedure

All identifying information is removed from the essays such that they are judged blindly. Each essay is read and ranked by each of the three academicians who comprise the panel of judges. After each paper has been ranked, the judges' results are combined to determine which paper has the highest average ranking.

Benefits

In addition to the monetary prizes, The Independent Institute assists with placing the winning essays for publication in prominent journals, on websites, and through other outlets. In addition, winners may be invited to speak at the Institute's seminar series or other forum. Winners' names are advertised through the Institute's website and in print ads appearing in prominent publications.

Announcement of Winners

Winners will be notified in Fall, 2007. Materials submitted will not be returned. Winning essays become the property of The Independent Institute, which will cooperate fully with the authors in their republication elsewhere.

Since 1974, the internationally acclaimed **Olive W. Garvey Fellowship** program has awarded fellowships biennially to outstanding college students around the world through a competitive essay contest on the meaning and significance of

economic and personal liberty. Garvey Fellows have since become some of the finest of scholars, business and civic leaders, journalists, etc., applying and advancing public knowledge and appreciation around the world for the ideas of individual liberty and personal responsibility.

Founded by the late business leader, educator, author, and philanthropist, **Olive W. Garvey**, the Garvey Fellowship program aims to encourage critical thinking and educational excellence by college students in examining the nature and relevance of human liberty.

Sponsored by The Independent Institute, the Garvey Fellowship program awards cash fellowships based on the review of all entries by a panel of three distinguished independent scholars.

The Independent Institute will publish the winning essays on this website and seek to have them published elsewhere in major magazines and journals. All winning entries become the property of and are copyrighted by The Independent Institute.

For further information, please contact:

Mr. Carl P. Close
Academic Affairs Director
The Independent Institute
100 Swan Way, Oakland, CA
94621-1428
Phone: 510-632-1366
Fax: 510-568-6040
cclose@independent.org

Schöne neue Welt?



Führt REACH zur „einen Welt“?, fragt der Direktor des CNE Environment Forums Edgar Gärtner in seinem jüngsten Kommentar.

Wie erwartet, einigten sich Europaparlament und EU-Rat noch vor der Zweiten Lesung des Entwurfs der REACH-Verordnung am 13. Dezember 2006 auf einen Kompromiss, um die Einsetzung eines Vermittlungsausschusses abzuwenden. Die am 18. Dezember 2006 vom Rat abgesegnete REACH-Version wird voraussichtlich am 1. Juni 2007 in Kraft treten. Kommt nun die versprochene Rechtssicherheit durch eine einheitliche Bewertung von Stoffverwendungen? Der nach einer harten Kraftprobe zwischen dem Europa-Parlament, der Kommission und dem Europäischen Rat in letzter Minute auf informellen Treffs ausgehandelte Kompromiss über die Ausgestaltung der REACH-Verordnung wurde am 13. Dez. 2006 von den Parlamentariern schließlich mit der überwältigenden Mehrheit von 529 Stimmen und nur 98 Gegenstimmen (überwiegend von Abgeordneten der Grünen und der extremen Linken) angenommen.

Historischer Tag?

Die finnische EU-Präsidentschaft in der Person des Handelsministers Mauri Pekkarinen ließ sich dazu hinreißen, von einem „historischen Tag“ zu sprechen. „Wir setzen mit REACH weltweite Standards und alle anderen werden uns folgen müssen“, erklärte Industriekommissar Günter Verheugen voller Zuversicht. Und der italienische Sozialist Guido Sacconi, der als Rapporteur des EP das sich über sechs Jahre hinziehende mühsame Gesetzgebungsverfahren gemanagt hat, verkündete stolz: „Es ist uns gelungen, Industrieinteressen und Umweltbelange unter einen Hut zu bringen.“ Insofern spricht einiges dafür, das Endergebnis der langen Verhandlungen als einen Sieg der Vernunft zu betrachten.

Doch man kann die schwere Geburt auch ganz anders sehen. „Gesetze dieses Umfangs haben in einer Demokratie nichts zu suchen!“, so kommentierte der deutsche Europa-Abgeordnete Holger Kraher (F.D.P.) das über 1000-seitige Konvolut auf einer Protestversammlung der Mittelstandsinitiative „Einspruch!“ im November 2006 in Brüssel. Die REACH-Verordnung sei Ausdruck mangelnden Vertrauens in den Markt und das freie Unternehmertum. Die meisten seiner Parlamentarier-Kollegen sähen in Privatunternehmen „Vorstufen des organisierten Verbrechens“, klagte Kraher. Er

wollte damit verdeutlichen, dass das umfangreichste Regulierungsvorhaben, das die EU je in Angriff genommen hat, bei genauerem Hinsehen eher dem europäischen Selbsthass und der damit einhergehenden Fixierung auf „Vergangenheitsbewältigung“ durch einen Paternalismus des schlechten Gewissens sowie die Verdrängung des Zukunftsoptimismus durch den zaghaften und klein karrierten Geist der Bürokratie zugeschrieben werden muss und wenig bis nichts mit Gesundheitsschutz der Bevölkerung und anderen demokratischen Ansprüchen zu tun hat.

Die Verbände der Wirtschaft haben sich nur deshalb darauf eingelassen, an diesem ehrgeizigen, wenn nicht vermessenen Unterfangen konstruktiv mitzuwirken, weil ihnen von der Politik ein transparenter Rechtsrahmen für Stoffverwendungen auf dem europäischen Binnenmarkt versprochen worden war. Vor allem große Konsumgüterkonzerne wie zum Beispiel Unilever, die eine Vielzahl von Chemikalien anwenden, drängten sogar auf die Verabschiedung von REACH, als das Verfahren im Oktober 2006 infolge des Votums des Umweltausschusses des EP für eine eindeutig unpraktikable Verschärfung des „Substitutionsprinzips“ auf dem toten Punkt angelangt schien. Denn sie versprachen sich von REACH eine Stärkung des Verbrauchervertrauens in die Industrie durch die Registrierung, Prüfung, Be-

wertung und Genehmigung von „alten“ wie „neuen“ Stoffen nach europa- und tendenziell weltweit einheitlichen Methoden und strengen Kriterien. Als wichtigste Hebel dafür gelten das Globally Harmonised System (GHS) der Klassifizierung und Kennzeichnung von Stoffen sowie die UN-Initiative SAICM zur Vereinheitlichung der Risikobewertung und der Methoden des sicheren Umgangs mit potentiell gefährlichen Chemikalien bzw. deren Eliminierung auf der Grundlage des „Vorsichtsprinzips“. Beide Ansätze gehen auf den Johannesburg-Gipfel über nachhaltige Entwicklung von 2002 zurück.

Widersprüche

Dem Ziel der Harmonisierung widersprechen aber offensichtlich Teile des am 30. November in einem informellen „Trilog“ erzielten Kompromisses. Da ist zum einen die Tatsache, dass ganze Produktgruppen völlig von REACH ausgenommen bleiben. Dazu gehören nicht nur Substanzen wie Arzneimittel, Pestizide und Biozide, deren Zulassung in der EU bereits streng geregelt ist, sondern auch generell Abfälle und Recyclingprodukte sowie nicht zuletzt hoch gefährliche „Commodities“, mit denen Normalbürger beinahe tagtäglich in Berührung kommen. So insbesondere alle als Treibstoff für Verbrennungsmotoren eingesetzten Kohlenwasserstoffe (Benzin, Diesel, Kerosin), die wegen ihres Gehalts an Benzol und anderen Aromaten unzweifelhaft ein hohes krebserregendes Potential besitzen. Gleichzeitig unterliegen Monomere und andere Zwischenprodukte, die in Endprodukten gar

nicht mehr vorhanden sind, den REACH-Prozeduren.

Auf diese Ungereimtheit wies übrigens im September 2006 C. Boyden Gray, der US-Botschafter bei der EU, in einem viel beachteten Meinungsbeitrag im *Wall Street Journal Europe* hin – wohl in der Hoffnung, den längst ins Rollen gekommenen REACH-Zug doch noch einmal aufhalten zu können. In diesem Artikel unterstellt Gray den REACH-Befürwortern (nicht ohne Grund) protektionistische Motive. Firmen außerhalb der EU würden systematisch benachteiligt, da sie weder an Grundsatzdebatten noch an der Ausgestaltung der wichtigen technischen Leitfäden zur Umsetzung von REACH (RIP) teilnehmen könnten. Nach der Verabschiedung der Verordnung wies der japanische Chemieverband überdies darauf hin, außereuropäische Hersteller hätten Schwierigkeiten, sich an Konsortien für die gemeinsame Nutzung von Testdaten und die Teilung der Kosten zu beteiligen.

Ungerechtigkeiten

Zum anderen wird der Kompromiss aber auch dem Ziel der einheitlichen Bewertung von Alt- und Neustoffen nicht gerecht, da für etwa 17.000 der schätzungsweise 30.000 REACH unterworfenen Altstoffe keine aufwändigen Tests und umfassende Chemical Safety Reports (CSR), sondern nur die Zusammenstellung überwiegend bereits bekannter Stoffdaten verlangt wird. Es handelt sich dabei um Stoffe, deren Jahresproduktion zwischen einer und 10 Tonnen liegt. Diese Ab-

milderung soll nach offizieller Lesart die Kostenbelastung der Wirtschaft, vor allem der KMU verringern helfen.

Dafür legten die Gesetzgeber bei Genehmigungsprozeduren für besorgniserregende Stoffe gegenüber dem Kommissions-Entwurf von 2003 bekanntlich noch zu, auch die wenn die noch weiter gehenden Forderung des EP-Umweltausschusses nach „Substitution“ um beinahe jeden Preis abgeschmettert werden konnten. Nach der schließlich angenommenen Formulierung müssen persistente und bioakkumulative Stoffe sowie „vergleichbar besorgniserregende Substanzen“ (ein Gummi-Paragraf!) ersetzt werden, sobald sicherere Alternativen zu vertretbaren Kosten zur Verfügung stehen. Krebserregende und erbgutverändernde Substanzen können nur genehmigt werden, wenn ihre Risiken „angemessen“ beherrscht werden. Was das konkret heißt, dürfte oft zum Streitpunkt werden. Die zentrale Agentur in Helsinki soll von Fall zu Fall entscheiden, wie lange ein als problematisch eingeschätzter Stoff weiter verwendet werden darf. Falls für diese Stoffe weniger problematische Ersatzstoffe verfügbar sind, muss der Hersteller einen Substitutionsplan vorlegen. Stehen keine Alternativen zur Verfügung, müssen die Hersteller einen Forschungsplan für die Suche nach geeigneten Ersatzstoffen aufstellen. Alle sechs Jahre soll eine Bilanz über die erreichten Erkenntnisfortschritte gezogen werden.

Auch diese Regelungen werden vermutlich nicht zur gewünschten Vereinheitlichung beitragen, da sie etliche unbestimmte Rechtsbegriffe enthalten. Planspiele, wie sie etwa im Rahmen des EU-PRODUCE-Projektes (www.producepartnership.be) durchgeführt wurden, legen es nahe, Übereinkünfte über die geforderten Nachweise in so genannten Stakeholder-Foren zu suchen. Sachargumente werden bei den dort notwendigen Kompromissen vermutlich nicht immer den Ausschlag geben. Nicht selten dürfte es, wie bisherige Erfahrungen mit runden Tischen und parlamentarischen Debatten zeigen, eher darauf ankommen, Bewährtes durch etwas politisch Korrekteres zu ersetzen statt durch etwas wirklich Gesünderes, das auch den Anforderungen des Marktes entspricht. Einen Vorgeschmack darauf lieferte das EP im Jahre 2005 mit seiner Entscheidung, den PVC-Weichmacher DINP in Spielsachen zu verbieten, obwohl dieser in aufwändigen Risikoabschätzungen nach den Regeln der Kunst als sicher bewertet worden war. Gerade das in diesem Präzedenzfall bemühte „Vorsorgeprinzip“ könnte danach auch in Zukunft als Begründung für die Anwendung von zweierlei Maß dienen. Ob die übrige Welt der EU auf diesem Wege folgen wird, erscheint allerdings als fraglich. Prof. Marco Bronckers, Handelsrechtsexperte an der Universität Leiden/NL, schätzte schon 2004 bei einer Anhörung des EP, es sei für EU-Firmen im Zweifelsfall einfacher, sich notwendige Chemikalien auf dem heimischen Markt zu besorgen, als Lieferanten in anderen Erdteilen zu bewegen, sich den REACH-Prozeduren zu unterwerfen.

Widerstände

Nicht von ungefähr haben sich 12 wichtige Chemiehandelspartner der EU wie u. a. Japan, Indien, Australien, Malaysia, Brasilien und Südafrika in einer im Juni 2006 veröffentlichten Erklärung der US-Kritik an REACH angeschlossen. Diplomatisch verklausuliert warfen sie der EU-Politik vor, mit REACH protektionistische Hintergedanken zu verfolgen, indem sie Importeure bzw. importierte Stoffe und Zubereitungen strengerer Anforderungen unterwirft als die in der EU hergestellten. Ein Beispiel dafür sei die Registrierungs-pflicht für einen Teil der Monomere importierter Polymere nach REACH-Artikel 6.2 und 6.3 (später Artikel 7). Ein generelles Problem sah diese Erklärung im mengen- und nicht risikobezogenen Ansatz von REACH. Die hohen Registrierungskosten für vergleichsweise harmlose Stoffe könnten sich vor allem für Unternehmen aus Entwicklungsländern als kaum überwindbare Handelsschranke gegenüber dem EU-Markt erweisen.

Auch ein Papier des VCI von 2005 über die Vereinbarkeit von REACH mit den WTO-Abkommen warnte davor, der Mengenansatz von REACH könne im Streitfall als unvereinbar mit dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit des Artikels 2.2 des WTO-Abkommens über technische Handelshemmnisse (TBT-Abkommen) interpretiert werden. „Wenn man sich die Masse der Erzeugnisse vorstellt, die tagtäglich importiert werden, dann muss man daran zweifeln, ob der Importeur die ihm von REACH

auferlegten Pflichten überhaupt erfüllen kann. Allein die Datenanforderungen als solche könnten als unnötiges Handelshemmnis im Sinne von Artikel 2.2 TBT angesehen werden“, heißt es in dem Papier. Als geradezu abwegig schätzt das Statement den Versuch ein, die Registrierungs-pflicht von Stoffen, die in Erzeugnissen mit mehr als einer Jahrestonne enthalten sind, im Art. 6.2. nicht auf solche Stoffe zu beschränken, die (wie etwa Kugelschreibertinte) dazu bestimmt sind, freigesetzt zu werden, sondern auch auf Substanzen auszudehnen, die bei „normaler oder vernünftigerweise vorhersehbarer Verwendung“ von Fertigprodukten eventuell freigesetzt werden *könnten*. Diese Vorschrift könne kein rechtstreuer Importeur erfüllen und der Staat könne sie auch nicht durchsetzen, stellt das Papier trocken fest. Sie öffne aber das Tor für Diffamierungen, gegen die sich kein Importeur wehren könne.

Die Außenhandelsvereinigung des deutschen Einzelhandels AVE, die dem europäischen Dachverband FTA (Foreign Trade Association) angehört, wies in einer Stellungnahme darauf hin, diese Verschärfung sei von Konzernen der Konsumgüterindustrie in der Absicht durchgedrückt worden, sich außereuropäische Konkurrenten vom Leibe zu halten. Die AVE schreibt wortwörtlich: „Die Konsumgüterindustrie betrieb intensives Lobbying, um die Regeln für Importeure so scharf wie möglich zu gestalten und sich

so vor günstigeren Drittlandswaren zu schützen. Die WTO-Vereinbarkeit spielte für diese Akteure offenbar keine Rolle.“ Über den EP-Ausschuss für Internationalen Handel (INTA) erreichte die FTA schließlich eine mehr WTO-konforme Formulierung des Art. 6. Sie schaffte es allerdings nicht, einen risikobasierten Ansatz mit einem dreistufigen Umsetzungsplan durchzusetzen.

Nach dem Artikel 7 der Endfassung von REACH soll nun die Europäische Chemikalienagentur ECHA darüber befinden, ob es Gründe für die Annahme gibt, dass ein Stoff aus Erzeugnissen freigesetzt wird und das ein Risiko für die menschliche Gesundheit oder die Umwelt darstellt und gegebenenfalls die Registrierung anordnen. Das gilt nicht für Stoffe, die für die betreffende Verwendung bereits registriert wurden. Erzeugnisse, die Stoffe enthalten, die auf der Liste besonders besorgniserregender Stoffe (Anhang XIV nach Art. 56) stehen, deren Genehmigung noch aussteht („Kandidatenliste“), unterliegen der Notifizierungspflicht. Die Gesetzgeber haben es also in Kauf genommen, dass Konsumgüterindustrie und Handel diese Liste von schätzungsweise 1.500 bis 2.000 Stoffen als „schwarze Liste“ interpretieren und folglich ihre Zulieferer drängen, Zubereitungen und Endprodukte, die diese enthalten, aus dem Sortiment zu nehmen, bevor die verdächtigen Stoffe überhaupt getestet und bewertet worden sind. Auch das würde im Streitfall als technisches Handelshemmnis im Sinne des TBT-Abkommens gewertet.

Folgen

Noch immer ist es schwierig abzuschätzen, wie viele Stoffe infolge von REACH vom Markt verschwinden werden. Die Befürchtungen, vor allem kleinvolumige Stoffe, die in der Textil-, Leder- oder Kunststoff verarbeitenden Industrie als Additive und Hilfsstoffe benötigt werden, könnten aus Kosten- oder auch aus Reputationsgründen (d.h. wegen des „Black List Effect“ des Anhang XIV) von europäischen Lieferanten ersatzlos ausgelistet werden, sind nach der Verabschiedung des REACH-Kompromisses nicht geringer geworden. Die Anwender geraten dadurch in große Verlegenheit, weil die Suche nach Ersatzstoffen Jahre beanspruchen kann. Solche Befürchtungen werden auch durch die Tatsache genährt, dass nach dem Inkrafttreten der EU-Biozidrichtlinie vom Juli 2004, einer Vorläuferin der REACH-Verordnung, etwa zwei Drittel der zuvor verwendeten rund 1.000 Substanzen gar nicht erst zur Registrierung angemeldet wurden. Inzwischen mussten Behörden in Einzelfällen bereits Sondergenehmigungen für den Einsatz noch vorhandener Altbestände nicht mehr zugelassener Produkte erteilen, weil bei akuten Hygieneproblemen kein zugelassenes Mittel mehr zur Verfügung stand. „Das derzeitige Registrierungspaket wird nur dafür sorgen, dass kleinvolumige Stoffe aus rein wirtschaftlichen Gründen vom Markt verschwinden, d.h. auch ungefährliche Stoffe. Die Folgen werden kostspielige Produktionsumstellungen und Know-how-Verlust sein“, erklärte Peter Schwartz,

der Präsident des deutschen Gesamtverbandes textil+mode in Eschborn bei Frankfurt, kurz vor Weihnachten 2006.

Gerade in der Textilindustrie besteht die Gefahr, dass sich Chemikalienanwender über den Schwarzmarkt aus der Verlegenheit helfen. Ohnehin sind inzwischen nicht unwesentliche Teile der in der EU verbliebenen Textilindustrie fest in chinesischer Hand. Es ist nicht schwer, sich mithilfe der „Camorra-China-Connection“ beliebige in kleineren Mengen benötigte Stoffe über den Hafen von Neapel zu beschaffen. Die EU wird sicher versuchen, dagegen vorzugehen. Wie aber der weitgehend erfolglose Kampf gegen den internationalen Drogenhandel zeigt, kann der Handel mit Produkten, die nicht tonnenweise mit Kesselwagen oder Lkw, sondern kiloweise verschickt werden, kaum kontrolliert werden. Es könnte sich sogar zeigen, dass es sich bei jenen, die sich über Neapel versorgen, nicht um „schwarze Schafe“ handelt, sondern um durchaus seriöse Geschäftsleute, die nur andere Standards anwenden als die von der EU-Politik gewollten. Kurz: Es könnte sich herausstellen, dass die REACH zugrunde liegende Annahme, mithilfe von Bürokratie gelange man rascher als über den freien Markt zu der von verschiedenen Seiten gewünschten Harmonisierung der Stoffbewertung, auf einem fundamentalen Irrtum beruht.

Edgar Gärtner

Wettbewerbs(ver)schiebung



Sascha Tamm

*Zum Thema „Mindestlohn“ sei fast alles gesagt, meint Sascha Tamm in seinem IUF-Kommentar **Was Münte sieht und was Münte nicht sieht.***

*Doch der Auftritt von Franz Müntefering im öffentlich-rechtlichen Frühstücksfernsehen vom 1. Februar 2007 habe so schön demonstriert, was Frederic Bastiat in **Was man sieht und was man nicht sieht** angegriffen habe – die Blindheit gegenüber den wirtschaftlichen Zusammenhängen –, daß Tamm sich einen Kommentar nicht versagen wollte.*

Das Institut für Unternehmerische Freiheit e.V. (IUF) leistet durch seine Bildungsarbeit einen Beitrag, die Ideale von freiem Unternehmertum und Wettbewerb zu verbreiten. Dazu werden für alle verregelten Lebensbereiche marktwirtschaftliche und freiheitliche Alternativen aufgezeigt und theoretisch fundiert.

Mehr zum IUF finden Sie unter: <http://www.iuf-berlin>.

Minister Müntefering erklärte, dass gerade im Dienstleistungsbereich die Kunden ja nicht ausweichen könnten. Seine Haare ließe er sich jedenfalls immer in Berlin schneiden, und die Fensterputzer des Bundestages könnten auch nur am Ort arbeiten. Also wäre eine Vernichtung von Arbeitsplätzen durch Mindestlöhne und damit verbundene Kostensteigerungen gar nicht möglich.

Das ist doppelter Unsinn: Erstens wird unterstellt, dass die Nachfrage nach Dienstleistungen nicht preiselastisch sei. Zwar kann man zu dieser Vermutung kommen, wenn man die Friseurrechnungen einiger Damen sieht. Doch natürlich richten Menschen im Allgemeinen die Nachfrage nach Dienstleistungen nach den Preisen aus – von dem blühenden sogenannten Schwarzmarkt mal ganz abgesehen. Schließlich schaue man sich in den Grenzstädten, z.B. in Polen, mal die grenznahen Einkaufsstraßen an: Was findet man dort neben Apotheken und Zigarettenläden? Friseur.

Zweitens wird das Geld, das für den Friseur oder den Fensterputzer mehr ausgegeben wird, an anderer Stelle eingespart – hier wird Nachfrage verringert. Unter dem Mindestlohn leiden also viele andere Unternehmen, die weniger verkaufen können.

Mehr Einkommen – das dann natürlich auch für astronomische Friseurrechnungen ausgegeben werden kann – entsteht nicht durch die staatliche Umverteilung zugunsten einer Gruppe, sondern durch produktiven und innovativen Einsatz aller Ressourcen – und daraus resultierendem Wirtschaftswachstum.

Wo wir schon beim Thema verkürzter Argumente sind: Gern wird den Gegnern eines gesetzlichen Mindestlohns entgegengehalten, dass es doch „selbst in den USA“ – also dort wo ja übelste Ausbeutung und Raubtierkapitalismus herrschen – einen solchen gäbe. Das stimmt zwar, aber was man dabei nicht sieht (oder nicht sehen soll) ist die ansonsten sehr große Freiheit des Arbeitsmarktes und der gesamten Wirtschaft. Deshalb gibt es in den USA eine wirtschaftliche Dynamik, die Millionen Jobs schafft und für steigende Löhne sorgt. In Deutschland dagegen wäre der Mindestlohn nur das etatistische Sahnehäubchen auf einem total regulierten Arbeitsmarkt.

Zum Schluss will ich mich noch bei einigen – besonders prinzipienfesten – Lesern unbeliebt machen: Wenn zuerst der Kündigungsschutz, das Monopol der Gewerkschaften bei Lohnverhandlungen und die Entsenderichtlinie abgeschafft würden, ließe sich ein Mindestlohn verschmerzen. Aber daran denkt Münte natürlich nicht.

Das letzte Wort



Der Wettbewerb hilft allen, auch denen, die glauben, er sei per se nicht fair, weil er unterentwickelte Regionen benachteiligt. Wer so denkt, kann z.B. Fairtrade-Produkte anderen vorziehen, und solange er seine Meinung niemandem aufzwingt, ist aus liberaler Sicht nichts gegen sein Verhalten einzuwenden.

„Es sind Fairtrade-Wochen, juchel!“, jubelte Stephen Pollard im März letzten Jahres als in England die sogenannte Fairtrade-Fortnight ausgerufen wurde, um daraufhin gleich klarzustellen: „Der fairste Handel von allen ist immer noch der freie Handel.“ Die Fairtrade-Stiftung ermahne die Konsumenten dazu, endlich solche Kaffee- und Bananensorten zu kaufen, die das Fairtrade-Logo tragen. Das sei ihr gutes Recht.

Insofern gilt: „Was die Fairtrade-Wochen angeht, so sind sie in Ordnung.“ Schließlich liege der wesentliche Punkt des freien Handels darin, dass der Konsument darin frei sei, das zu kaufen, was er wolle und von wem er es wolle, also auch Fairtrade-Produkte.

*Mehr Blogs von Stephen Pollard finden Sie unter:
<http://www.stephenpollard.net>*

Auch wenn die Fairtrade-Produkte ein bisschen mehr kosten als die sonstigen handelsüblichen Produkte, so haben doch die von uns, die ihr Geld auf diese Weise ausgeben wollen, die Möglichkeit dazu. Die unterschwellige Botschaft der Fairtrade-Wochen, daß es Handel braucht, wenn Armut Geschichte werden soll, trifft den Nagel auf den Kopf. Aber wenn wir dieses Ziel ernst nehmen, dann sind das, was wir brauchen, eigentlich Freihandels-Wochen.

Für Fairtrade-geprüfte Güter wurde ein besonderer Grundpreis vereinbart, der an bestimmte Kriterien hinsichtlich des Profits und Reinvestments geknüpft ist. Als ein auf Freiwilligkeit gründendes Arrangement sind diese Güter zu loben. Wie viele andere auch, kaufe ich davon oft welche. Der Verkauf von Fairtrade-Produkten stieg im letzten Jahr im Vereinigten Königreich um 50%. Das Problem beginnt dort, wo Fairtrade nicht als eine Option in der Welt des freien Handels positioniert wird, sondern als moralisch überlegene Alternative. So hat die Partei der Konservativen neulich ihre Werte in bedenklich mißdeutiger Weise formuliert, als sie meinte: „Wir kämpfen für freien Handel und für fairen Handel.“ Als wären die beiden unterschiedlich. Sie sind es nicht. Freier Handel ist *per definitionem* fairer Handel.

Das wirkliche Problem ist nicht, dass die Bauern zu schlecht bezahlt würden. Laut einer Studie des Internationalen Währungsfonds (IWF) hat eine größere Entwicklungshilfe zu weniger Exporten in den Beziehungsländern geführt. Es sind die Handelsbarrieren, sowohl die, welche angeblich die Entwicklungsländer beschützen, sie aber in Wirklichkeit in unproduktiven und unlukrativen Aktivitäten (wie Landwirtschaft) verharren lassen, als auch solche, die potentielle Importländer den Exporten aus Drittweltländern auferlegen. An der Spitze der Liga, bedauerlicherweise die EU.

Freihandels-Wochen würden dafür werben, der gemeinsamen EU-Agrarpolitik ein Ende zu bereiten und auch ihren landwirtschaftlichen Zöllen, die im Schnitt bei 20% liegen und Spitzenwerte von 250% erreichen. Wie der neue Wohlstand in Malaysia, Singapur, Thailand, Südkorea und Indien belegt, ist der Handel der Motor des Wachstums. Er ermöglicht es, dass die aus komparativen Vorteilen erwachsenden Investitionen in die Herstellung einer zusehends breiteren Produktpalette fließen können.

Was die Fairtrade-Wochen angeht, so sind sie in Ordnung. Aber der fairste Handel von allen ist immer noch der freie Handel.