



Faire Trade - eine andere Globalisierung?

von Rolf Weder

Es war vor gut zwei Jahren an einem Samstagmorgen im November. Es regnete und war kalt. Ich bereitete mich im Zug von Basel nach Zürich auf eine Podiumsdiskussion zum Thema „Fair Trade“ vor. Eingeladen hatte das Schweizerische Sozialarchiv, da es Akten aus der rund 25-jährigen „Bürgerbewegung im Dienste des gerechten Handels“ erhalten hatte. Diese Bewegung ist vielen bekannt aufgrund der „Dritte-Welt-Läden“ – oder einfach „Weltläden“ genannt –, die zu einem grossen Teil auf Freiwilligenarbeit beruhen. Ein Verwaltungsratsmitglied der Firma claro fair trade AG würde ebenfalls auf dem Podium anwesend sein. Meine Rolle sei es, so die Veranstalterin in einem mir vorher zugesandten Mail, kritisch mit einem ökonomischen Blick von aussen Stellung zu nehmen. – Was kann man, was soll man dazu als Wirtschaftswissenschaftler sagen?

Unter „Fair Trade“ versteht man – dies lässt sich verschiedenen Broschüren entnehmen – einen internationalen Handel, der eine gerechtere Verteilung der Einnahmen aus den weltweiten Handelsbeziehungen zugunsten der Produzentenländer anstrebt. Es wird darauf geachtet, dass Produkte sozial- und umweltverträglich hergestellt werden. Es werden langfristige Abnahmeverträge mit den Produzenten abgeschlossen. Die Mindestpreise sollen kostendeckend (und höher als üblich) sein. Dadurch sollen in den Produzentenländern höhere Mindestlöhne garantiert werden, die dort ein menschenwürdigeres Leben ermöglichen. Betrachtet man die Zahlen, so erscheint der

faire Handel als eine Erfolgsgeschichte: das Handelsvolumen nimmt in der Schweiz und weltweit stark zu. Infolge des Einstiegs von professionellen Organisationen wie Max Havelaar oder claro AG und der Aufnahme von Fair Trade Produkten durch die Grossverteiler Migros und Coop verzeichnete dieser Handel hohe Wachstumsraten. – Bei so viel Engagement für den guten Zweck und dem nun sich einstellenden wirtschaftlichen Erfolg kann man doch nur gratulieren! Was soll man da also noch kritisch Stellung nehmen?

Und doch überlegte ich mir auf dieser Fahrt nochmals die Fragen und Argumente, die mich in diesem Zusammenhang beschäftigten. *Erstens:* Impliziert „Fair Trade“, dass der Grossteil des internationalen Handels „unfair“ ist – mit anderen Worten, ist es unfair, wenn Firmen aus zum Beispiel der Schweiz in Entwicklungsländern produzieren und dort diejenigen Löhne bezahlen und die Arbeits- und Umweltvorschriften einhalten, zu denen die lokalen Firmen ihre Arbeitskräfte beschäftigen und Produkte herstellen? *Zweitens:* An sich ist dem Bestreben nichts entgegenzuhalten, zusätzliche Mittel in die Entwicklungsländer zu transferieren, damit dort mehr dringend benötigte Konsum- und Investitionsgüter gekauft werden können – ein Ziel auch der bilateralen und multilateralen Entwicklungspolitik. Ist aber die freiwillige Bezahlung von höheren Löhnen dazu das geeignete Mittel, oder werden dadurch nicht vielmehr Anreize gesetzt, die möglicherweise in die falsche Richtung

weisen? An sich müsste dies doch dazu führen, dass sich Produzenten nur so darum reissen, für die Fair Trade Organisationen zu arbeiten. Und wenn dem so ist, wie wird unter den potenziellen Kandidaten ausgewählt – ist diese Auswahl fairer als diejenige über den tieferen Preis? *Drittens:* Die Nutzung von Labels für Produkte, die speziell hergestellt werden, stellt an sich eine Informationsverbesserung für die Konsumenten dar. Wenn diese bereit sind, deswegen für solche Produkte einen höheren Preis zu bezahlen, dann ist dies positiv zu bewerten. *Viertens:* Besteht das Problem des internationalen Handels nicht primär darin, dass der Marktzugang für bestimmte Produkte aus den Entwicklungsländern gerade in den Bereichen beschränkt wird (z.B. Landwirtschaft oder Textilien), in denen diese Länder an sich gute Chancen hätten, erfolgreich zu exportieren. Ist nicht das unfair? *Fünftens:* Sollte man alternativ die Kräfte nicht darauf konzentrieren, die Institutionen in den Entwicklungsländern zu reformieren (breite Steuerbasis, ausgebaute Sozialpolitik, fortschrittliche Umweltpolitik), anstatt sich auf ein Experiment mit beschränkter Auswirkung und allenfalls unerwünschter Nebenwirkung einzulassen, das zudem dem „normalen“ Handel das Attribut der mangelnden „Fairness“ verleiht?

Kaum in Zürich angekommen, wurde ich auf den Boden der Realität zurückgeholt. Das Publikum war da, die Positionen waren bezogen. Nach einem Applaus zu den Verdiensten der claro fair trade AG und dem Einsatz von vielen engagierten Personen, stellte ich kurz meine Gedanken zu den ersten zwei Punkten vor (Begriff der Fairness, Anreizwirkungen und Auswahlproblematik bei über dem Marktlohn liegenden Löhnen). Die Reaktion war, dass das

Argument mit den höheren Löhnen gar nicht so bedeutend sei, denn die Produkte würden sich vielmehr durch eine hohe Qualität auszeichnen, weshalb die Konsumenten auch bereit wären, einen guten Preis zu zahlen. Die Umwelt- und Sozialverträglichkeit sei wichtig, wobei die Konsumenten dafür auch wieder nicht so viel mehr zahlen würden. Ich entgegnete, dass dem ja durchaus so sein kann, es sich in diesem Fall aber einfach um eine erfolgreiche Produkt- und Marketingstrategie handeln würde. Auch andere Firmen entdeckten Nischen und würden so versuchen, ein Produkt zu lancieren, das den Bedürfnissen der Konsumenten optimal genügt. Was macht diesen Handel nun fairer als den anderen?

Der Einbezug des Publikums in die Diskussion zeigte dann, dass es einigen durchaus um höhere Preise bzw. höhere Löhne ging. Es sei einfach nicht zu akzeptieren, dass wir Handel mit Entwicklungsländern betreiben und Löhne bzw. Preise bezahlen, die es den dortigen Arbeitnehmern nicht erlauben, ein menschenwürdiges Leben zu führen. Wie hoch denn dieser gerechte Lohn anzusetzen sei, fragte ich nach – 50% oder 100% höher, oder gleich hoch wie bei uns? „Einfach höher“, da war man sich einig. Und genau dieses Resultat würde der traditionelle Handel im Dienste des Marktes eben verunmöglichen, zumal bei uns ja auch der Marktzugang in einigen Sektoren (z.B. Landwirtschaft) behindert werde. Dem letzten Punkt konnte ich zustimmen, wobei ich zu bedenken gab, dass die oft kritisierte WTO an sich die Institution ist, im Rahmen derer die Öffnung dieser Märkte diskutiert und langfristig angestrebt wird. Schliesslich verwies ich auf meinen letzten oben erwähnten Punkt: Akzeptanz und Ausweitung des „normalen“ internationalen Handels bei gleichzeitiger Verbesserung der „Rahmenbedingungen“ in den Entwicklungsländern. Die Diskussion gelangte dann langsam an einen Punkt, an dem die Argumente etwas in den Hintergrund gedrängt wurden. Es fie-

len grosse Worte wie „Neoliberalismus“, „Glaube an den freien Markt“ und „Asien als Beweis des Erfolges von Interventionismus“.

Was kann man heute zu diesem Thema sagen? Die Effekte des „Fair Trade“ in den Produzentländern sind meines Erachtens nach wie vor wenig untersucht und deshalb wenig bekannt. Es ist möglich, dass die oben problematisierten Anreizeffekte vernachlässigbar sind. Es ist denkbar, dass durch die Bindung der höheren Löhne an das Erbringen von Zusatzleistungen im Sozial- und Umweltbereich kein „Rationierungsproblem“ durch die Fair Trade Organisationen zu lösen ist und so auch kein Folgeproblem der Fairness entsteht. Es kann sein, dass die Einkommensverteilung durch Fair Trade anders beeinflusst wird als durch normalen Handel. Es ist möglich, dass durch die Existenz von „Fair Trade“ ein Schneeball-Effekt auf das Verhalten anderer Firmen sowie die Sozial- und Umweltpolitik einer Region oder eines Landes entsteht. Wissen tun wir dies aber nicht. So mag Fair Trade wohl eine (etwas) andere Form der Globalisierung sein. Ein Modell für den Welthandel dürfte dieser Handel deshalb aber kaum sein. Das Geheimnis von „Fair Trade“ beruht vielleicht gerade darauf, dass dieser Handel eine marginale Rolle spielt, dass er damit die Vorzüge eines Nischenproduktes besitzt und dass er auf einem Label basiert, das Emotionen weckt. Um ihn als entwicklungspolitisches Instrument zu nutzen, müsste man die regionalen und gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen in den (ärmeren) Produzentländern jedoch genauer untersuchen.

Vortragsreihe

„Der gerechte Krieg“

Mittwochs, 18.15 Uhr,
Kollegienhaus HS 118

In dem Masse als Krieg in der Staatenwelt und in den Gesellschaften nicht mehr als selbstverständliche oder weitgehend akzeptierte „Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln“ (Clausewitz) verstanden wurde, mussten Kriege als „gerechte Kriege“ begründet und propagiert werden. Dies gilt sowohl für den weltweiten „Befreiungskrieg“ von Al-Qaida als auch für den „Säuberungskrieg“ (in Afghanistan) und den „Präventionskrieg“ (im Irak) der USA. Die interdisziplinäre Vortragsreihe führt unter verschiedenen Gesichtspunkten durch diese Problematik.

13.4.2005:

Prof. Georg Kreis, Europainstitut und Historisches Seminar der Universität Basel

Das „Reich des Bösen“ als Pendant zum „gerechten Krieg“

20.4.2005:

Prof. Herfried Münkler, Lehrbereich: Theorie der Politik, Humboldt-Universität zu Berlin, Institut für Sozialwissenschaften

Imperiale Gerechtigkeit?

Die Idee des gerechten Krieges und die Asymmetrie der Macht

27.4.2005:

Prof. Anne Peters, Ordinaria für Völker- und Staatsrecht der Universität Basel, Dekanin der Juristischen Fakultät

Von der „humanitären Intervention“ über „pre-emptive strikes“ zum „Krieg gegen den

Terror“: Lehren vom gerechten Krieg aus völkerrechtlicher Sicht

11.5.2005:

Andreas Zumach, Publizist und diplomatischer Korrespondent der taz bei der UNO, Genf

„Gerechter Krieg oder gerechter Frieden - die UNO im Spannungsverhältnis zwischen Präventivkriegsoptionen und der Bewahrung des Völkerrechts“

18.5.2005:

Dr. Thomas Scheffler, Arbeitsstelle Politik des vorderen Orients, freie Universität Berlin und The Carsten Niebuhr Institute, University of Copenhagen

Defensivkrieg und Terrorismus: Islamistische Kontroversen um den 11. September 2001

25.5.2005:

Dr. Orlando Budelacci, Universität Luzern

Philosophische Perspektiven auf den „gerechten Krieg“

Ausführliche Informationen zu den einzelnen Vorträgen finden Sie unter:

<http://www.europa.unibas.ch/?193>



„Ein König als Stimmbürger“ -

Das stattliche Ja der Spanier und Spanierinnen zum Europäischen Verfassungsvertrag

von Annina Bürgin, Assistentin Politologie

Spaniens König Juan Carlos war einer der Ersten, der sich am 20. Februar 2005 in einem der Abstimmungslokale einfand, um sein „si“ zum Europäischen Verfassungsvertrag abzugeben. Spanien war das erste EU-Land, welches eine Volksabstimmung über die Europäische Verfassung durchführte.

Bei diesem Referendum sprachen sich 76.7% für die neue Rechtsgrundlage aus, während das Rekordtief der Stimmbeteiligung von letztem Sommer bei den Wahlen für das Europäische Parlament mit 42.3% nochmals unterboten wurde. Es ist somit die tiefste Beteiligung seit Ende der Franco-Diktatur 1975. Wie ist dieses Ergebnis zu werten? Auf der einen Seite die enorme Zustimmung für die Zukunft Europas – auf der anderen Seite eine mässige Begeisterung.

Die tiefe Stimmbeteiligung hat verschiedene Gründe. Erstens gilt Spanien als traditionell europafreundlich und für viele BürgerInnen war ein positiver Ausgang des Referendums klar. Dies wurde dadurch unterstützt, dass sowohl die Regierungspartei PSOE als auch der oppositionelle PP sich für ein Ja stark machten. Nein-Sager waren nur die Vereinte Linke (IU) und die Grünen sowie einige Regional- und Randparteien. Aber auch die IU ist grundsätzlich nicht gegen Europa, sondern steht ein für ein „besseres“ Europa, wo nicht nur „Markt, Kapital und Militarisierung konsolidiert“ wird, sondern für ein Europa, das den Sozialstaat ausbaut. Ein europafeindliches Nein konnte sich nicht organisieren. Zweitens ist der Vertragstext nicht gerade eine leichte Kost für die Allgemeinheit – eine erschreckende Mehrheit kennt auch in Spanien die Grundzüge der Verfassung nicht. Schliesslich haben Diskussionen unter Experten, ob die

Verfassung nun eine solche in engerem Sinne oder „nur“ ein völkerrechtlicher Vertrag sei, das Interesse und die Lust daran nicht gerade gesteigert.

Dass in Spanien eine solche Zustimmung für die zukünftige Verfassung zustande kam, erstaunt nicht. Die enorme wirtschaftliche Unterstützung, welche Spanien seit dem Beitritt 1986 von der EU geniesst, ist beachtlich. Tatsächlich bezog der momentan noch grösste Nettobezüger in den letzten 19 Jahren Leistungen von imposanten Grössen. Laut dem spanischen Aussenministerium flossen seit dem Beitritt 85 Milliarden Euro netto. Vor allem in den Bereichen der Landwirtschaft und der Fischerei erhielt Spanien starke Unterstützung. So waren gut 25% der Einkünfte der Bauern Direkthilfen aus Brüssel und 46% aller EU-Gelder für die Unterstützung des Fischereisektors gingen an Spanien. Zudem wird gut 62% der Mittel aus dem Kohäsionsfond bezogen. Dass die erwähnten und andere europäische Finanzspritzen Spanien voran brachten, belegen folgende Fakten: das Pro-Kopf-Einkommen ist seit 1986 von 68% auf heute 87% des EU-Durchschnitts angestiegen und die spanische Wirtschaft ist seit den 90-er Jahren im Schnitt um 1% stärker gewachsen als der Durchschnitt der EU – 2004 lag das Wachstum sogar bei 2.6% über dem Mittelwert der Eurozone. Die letztjährige Erweiterung wird gewisse finanzielle Veränderungen mit sich bringen, vor allem wenn 2007 Bulgarien und Rumänien der EU beitreten. Spanien wird wirtschaftliche Einbussen hinnehmen müssen und könnte laut verschiedenen Untersuchungen in gut zwei Jahren vom Nettobezüger zum Nettozahler werden.



EuropaInstitut der Universität Basel
Gellertstr. 27
Postfach, 4020 Basel

Spaniens Ja zur Europäischen Verfassung

Und trotz dieser weniger guten finanziellen Aussichten, stimmten die Spanier für das erweiterte europäische Projekt. Denn mit der EU verbindet die Bevölkerung nicht nur den wirtschaftlichen Aufschwung, sondern Europa hat für viele einen sogenannten meta-politischen Wert: Europa steht nach wie vor für Öffnung, Modernität, Demokratie und Menschenrechte. Als der Diktator Franco 1975 starb und König Juan Carlos I. ein Jahr später Adolfo Suárez zum Regierungschef ernannte, wurde eine neue Ära in Spanien eingeläutet. Der Weg der Öffnung und Modernisierung wurde mit dem Inkrafttreten der Verfassung 1978 gefestigt. Die spanische *transición*, der Übergang vom autoritären franquistischen Regime zur parlamentarischen Monarchie, war aussenpolitisch von Beginn an auf eine Öffnung (vor allem gegenüber Europa) konzentriert – dies ganz im Gegensatz zur Politik Francos, welcher das Land ab 1940 sowohl wirtschaftlich

als auch politisch isolierte. Unter ihm nahm Spanien an den ersten Gründungsschritten für ein vereinigtes Europa nicht teil und der Diktator war sowohl gegenüber der Montanunion als auch später der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft feindlich eingestellt. Im Gegenzug kritisierten die europäischen Nachbarn zunehmend das Regime Francos. Als er sich der wirtschaftlichen Nachteile einer solchen Isolation bewusst wurde, schloss Spanien mit den USA in den 50-er Jahren ein bilaterales Abkommen ab – Wirtschaftshilfe gegen die Errichtung US-Militärbasen auf spanischem Gebiet. In den 60-er Jahren kämpfte Spanien trotzdem mit enormen strukturellen Problemen, vor allem in der Schiffsbau- und Stahlindustrie. Die Arbeitslosigkeit und die Emigrationsrate stiegen stark an. Spanien bezahlte einen hohen Preis für das Abseitsstehen, was zu mehreren Versuchen für ein Assoziierungsabkommen mit der EG veranlasste,

welche aber jeweils von der EG selbst wegen fehlender Demokratisierung und in den 70-er Jahren wegen Hinrichtungen verschiedener ETA- und Gewerkschaftsmitgliedern abgelehnt wurden. Nach jahrzehntelanger Abschottung und wirtschaftlichen wie politischen Missständen, wuchs Europa zum Symbol für Öffnung, Fortschritt und Demokratie. Ein Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft wurde nach Beendigung der Diktatur Francos als Anker für die eigene Modernisierung und Demokratisierung angesehen, obwohl die Beitrittsverhandlungen sich über zähe sieben Jahre hinzogen und Spanien auch seinen Preis dafür bezahlen musste. Spanien scheint indes bis heute nicht vergessen zu haben, dass die EU-Mitgliedschaft, wie Closa und Heywood treffend bemerkten, ein *nationales* Projekt Spaniens war.

Veranstaltungshinweise

Europa-Kolloquien

18. April 2005, 18.15 Uhr
„Der Verfassungsvertrag der EU“

Prof. Dieter Freiburghaus,
Prof. Jürgen Schwarze,
Prof. Roland Vaubel,
Europainstitut, Universität Basel

12. Mai 2005, 18.15 Uhr
„10 Jahre Österreich in der EU - wurden die Erwartungen erfüllt?“

Prof. Dr. Fritz Breuss,
Wirtschaftsuniversität Wien &
Österreichisches Institut für
Wirtschaftsforschung Wien,
Kollegiengebäude der Universität
Basel, Hörsaal 001

23. Juni 2005, 18.15 Uhr
„Minderheitenschutz in Europa“

Doris Angst, lic.phil.I, DAS in Law
Europainstitut, Universität Basel

Weiterbildungs-Veranstaltungen

18. Mai 2005, 14.00-17.00
„EC Law and the Draft of Hague Choice of Court Convention“

Ass.Prof. Dr. Christa Tobler,
Prof. Paul Beaumont,
Dr. Andrea Schulz,
Dr. Pascal Grolimund
Europainstitut, Universität Basel
Weitere Informationen auf der Homepage www.europa.unibas.ch

19. Mai 2005, 09.00-18.00
„Die Beziehung zwischen Wirtschaft und Aussenpolitik: eine natürliche Symbiose?“

Organisation und Moderation durch
Prof. Dr. Laurent Goetschel
Europainstitut, Universität Basel
Informationen zu den einzelnen Referenten, Panels und Workshops auf der Homepage:
www.europa.unibas.ch

Weitere Veranstaltungen

31. August 2005, 18.15 Uhr
„Wirtschaftliche Aspekte der Personenfreizügigkeit“

Jean-Daniel Gerber, Staatssekretär,
Öffentlicher Vortrag im Anschluss
an die GV des Fördervereins
Europainstitut, Universität Basel

24. Oktober 2005, 18.15 Uhr
„Der Beitrag des freien Handels zum Weltfrieden“

Thomas Cottier, Professor Universität
Bern,
Öffentlicher Vortrag im Anschluss an
die Diplomfeier,
Alte Aula der Universität Basel