

Der Freihandel in schwerer See ...

Handelskriege in Sicht? (Teil 1)

„Je größer der Markt, desto größer der Wohlstand für alle.“

[Adam Smith (1723 bis 1790), schottischer Nationalökonom und Moralphilosoph]

Bereits vor 300 Jahren vertrat der französische Staatsphilosoph Charles de Secondat, Baron de la Brède et de Montesquieu (1689 bis 1755), die Auffassung, dass „Friedensliebe die natürliche Folge des Handels sei“, zumal letzterer „uns von schädlichen Vorurteilen heile“.

Wenn man jüngst dargetane, abschätzige Äußerungen des neuen US-Präsidenten Donald Trump und des EU-Kommissars Günther Öttinger über den Handelspartner China heranzieht, könnten Spötter vermeinen, dass der Handel ganz im Gegenteil Vorurteile gar erst hervorrufen oder

von alters her gehegte bestätigen könne. Nun sind – mit Verlaub – beide Herren nicht unbedingt für ihre distinguierte Wortwahl und feingesponnene Argumentationsketten bekannt.

Vorzüge und Nachteile des Freihandels

Alles begann mit Adam Smith, dem Begründer der klassischen Nationalökonomie. Er betrachtete die Arbeitsteilung – nicht nur die landesinnere, sondern eben

gerade auch die internationale – als Fundament gesellschaftlichen Wohlstands; der Staat möge sich mit Eingriffen bitte schön zurückhalten: also möglichst wenig Handelsrestriktionen wie Zölle und Kontingente, schon gar willkürliche.

Die internationale Arbeitsteilung basiert auf Kostenunterschieden in der Herstellung von Produkten; die einen haben gutes Wetter, doch keine Bodenschätze, bei den anderen ist es umgekehrt. Technologievorsprünge und Arbeitskosten spielen zudem stark hinein.

Früh lieferte der (familiär aus Portugal stammende) britische Wirtschaftswissenschaftler David Ricardo (1772 bis 1823) die theoretische Grundlage für den Freihandel. In seinem allbekanntesten „Wein-Tuch-Beispiel“ hatte er darauf hingewiesen, dass Portugal England gegenüber im Vorteil sei, sowohl was die Weinproduktion als auch die Herstellung von Tuchen anbelangt. Beide Länder gewönnen indes, wenn sie die Produktion des teuersten Produktes einstellten – England den Wein, Portugal das Tuch – und sich auf das kostengünstigere spezialisieren würden.

Internationale Arbeitsteilung zahlt sich dabei – und das ist das Essenzielle – nicht nur bei absoluten Kostenvorteilen aus, sondern sogar bei nur relativen, komparativen (= vergleichsweisen, steigernden). Erstaunlicherweise lohnt sich der Handel also auch für jenen, der es besser kann. Der komparative Vorteil ergibt sich nämlich daraus, dass die Handelspartner spezialisiert sind, damit letztlich auch produktiver. Am Ende sind alle Sieger. Auch traditionelle Ehen funktionieren nach diesem Prinzip: Frauen waschen und kochen, Männer mähen den Rasen und waschen Autos.

Malte Fischer, Chefvolkswirt der „Wirtschaftswoche“ erläutert: „Im Kern besagt



die Theorie, dass ein Land auch dann erfolgreich am internationalen Handel teilnehmen kann, wenn es bei allen Produkten Kostennachteile gegenüber anderen Ländern hat. Umgekehrt lohnt es sich auch für Länder, die alle Produkte billiger herstellen können als andere, Handel mit den weniger wettbewerbsfähigen Ländern aufzunehmen und sich zu spezialisieren.“

Gustav Horn, Leiter des gewerkschaftsnahen Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung, schränkt ein: „Nun ist die Realität komplexer als das. Es gibt Transportkosten, die Ricardo nicht kannte, aber das ist ja noch relativ trivial, aber es gibt auch Geldströme, die Ricardo nicht berücksichtigt hat, Wechselkurschwankungen, das ist schon etwas weniger trivial. Und es gibt eben völlig unterschiedliche Entwicklungsstände. Und da hat nicht zuletzt Paul Samuelson gezeigt oder auch Paul Krugman in seiner neuen Theorie, dass es dann durchaus zu Verdrängungswettbewerben kommen kann, die auch schwerwiegende soziale Folgen haben können.“

Als Vorteile des Freihandels gelten von jeher: Das Angebot an Gütern wird vielfäl-

tiger, bunter. Der Wettbewerb wird intensiviert. Die Kosten sinken. Die Unternehmen können hürdenfrei weltweit verkaufen.

Nun hat jede Medaille zwei Seiten. Und so dürfen die Nachteile, welche unter bestimmten Konditionen negative Folgen zeitigen, nicht weggewischt werden:

- Man wird durch branchenmäßige Monokulturen abhängig von anderen Staaten, was politisch, zum Beispiel im Verteidigungsbereich, nicht wünschenswert sein mag.
- Konjunkturturbulenzen ergreifen größere internationale Zonen.
- Arbeitsplätze gehen verloren, weil leistungsschwächere Wirtschaftsbereiche nicht mehr mithalten können. Gewerkschaften stehen dem Freihandel deshalb oftmals kritisch gegenüber. Nicht ganz zu Unrecht, denn als die USA ab den 90er Jahren von chinesischen Produkten überflutet wurden und zeitgleich US-Unternehmen ihre Produktionen ins Ausland verlagerten, standen Unzählige auf der Straße. Der Staat, der dies als vorteilhaft empfände, muss erst noch gegründet werden.

- Auch Umweltschützer ziehen vehement gegen Freihandelsabkommen zu Felde, die bewährte Standards senken. Beispiel Glyphosat: Noch immer ist ungeklärt, ob es krebserregend ist, also ein „Ackergift“. Dennoch darf es vorläufig weiter eingesetzt werden. Solche nahezu bürgerverachtenden EU-Entscheidungen senken die Akzeptanz der EU und leisten der Renationalisierung Vorschub. Und Freihandelsgegnern auch. □

Norbert Breuer

Fachmann für Exportmarketing und Interkulturelles Management.

Er arbeitete lange Jahre als Exportmanager in der Industrie und für staatliche Wirtschaftsförderungen im In- und Ausland. Seit über 20 Jahren selbstständiger internationaler Managementberater tätig und führt Unternehmen in Auslandsmärkte, vornehmlich in den französischen. Das Schwergewicht liegt auf dem Personal- und Vertriebspartnerbereich.

Daneben ist er als Seminar- und Hochschuldozent sowie als Buchautor tätig.
www.breuer-exportmarketing.de

