

Protektionismus im neuen Gewand

Beim Gezeter um Ceta und TTIP sollten grundsätzliche Überlegungen zum Freihandel nicht ausgespart bleiben

Man sollte nur das machen, was man zwar nicht besser kann als der andere, aber immerhin relativ besser als andere Dinge. Das ist die Kurzfassung dessen, was sich vor 200 Jahren der britische Ökonom David Ricardo ausgedacht hat, um den Handel zwischen den Ländern zu pushen. Vorher galt das, was Adam Smith gesagt hatte, dass jedes Land das produzieren soll, was es am besten kann. Für den Fall, dass es nichts besser kann als ein anderes Land, heißt dies, dass es am internationalen Handel nicht teilnehmen kann.

Nachdem 1815 auf dem Wiener Kongress die im Rahmen der napoleonischen Kriege eingeführte Kontinentalsperre gegen England aufgehoben wurde, sah sich die englische Agrarwirtschaft von Billigimporten bedroht. Man reagierte mit Schutzzöllen, die wiederum bei den Handelspartnern ähnliches Verhalten provozierten. Dies aber stand im Widerspruch zu den Interessen der innovativen Branchen Britanniens, die ihre Produkte auf dem Weltmarkt ungehindert verkaufen wollten. Nur so konnte der Aufstieg zur

Weltmacht gelingen. Dazu bedurfte es einer Theorie, die alle Beschränkungen des internationalen Handels infrage stellte. Ricardo lieferte sie, indem er postulierte, dass sich die Länder auf die Produktion dessen spezialisieren sollten, was sie am besten könnten. In der Summe führe dies dann zu einem Surplus aller Beteiligten.

Das Modell

Ricardo erklärte seine Überlegungen am Beispiel des Handels mit Wein und Tuch zwischen Portugal und England: Angenommen, zwischen beiden Ländern gibt es keine Arbeitsteilung und keinen Handel, dann stellen beide Länder beide Produkte her. England benötigt für die Produktion von 1000 Rollen Tuch 100 und für die Herstellung von 1000 Fässern Wein 120 Arbeiter_innen. Portugal dagegen kommt mit 90 Arbeiter_innen für 1000 Rollen Tuch und 80 für 1000 Fässer Wein aus. Insgesamt produzieren beide Länder zu-

RICARDO LIGHT

Wer will schon immer nur Hecke scheren

Das Prinzip des komparativen Vorteils findet sich nicht nur auf volkswirtschaftlicher Ebene wieder, sondern kann auch auf das alltägliche Leben angewendet werden: Betrachtet man zwei Nachbarn, die beide die gleichen Arbeiten im selben Umfang zu erledigen haben, nämlich Rasenmähen und die Hecke schneiden, kann man folgende Ausgangssituation feststellen:

Tätigkeit	Nachbar A	Nachbar B
Rasenmähen	6 Std.	3 Std.
Hecke schneiden	8 Std.	2 Std.
Benötigte Zeit	14 Std.	5 Std.

Nachbar A braucht 6 Stunden um seinen Rasen zu mähen und 8 Stunden um die Hecke zu schneiden, er benötigt also insgesamt 14 Stunden. Nachbar B hingegen braucht 3 Stunden um seinen Rasen zu mähen und nur 2 Stunden, um seine Hecke zu schneiden. Er ist also 5 Stunden beschäftigt. Nachbar A braucht für alle Arbeiten

länger als B. Es gibt also keine Arbeit, in der er „gut“ ist. Für das Schneiden der Hecke braucht er die vierfache Zeit, für das Rasenmähen die doppelte Zeit. Er kann also relativ gut Rasenmähen, bzw. er kann noch schlechter Hecke schneiden als Rasenmähen. Verständigen sich die beiden Nachbarn allerdings miteinander, sodass der Nachbar A die Arbeit übernimmt, die er *relativ* gut kann, so ist Nachbar A nur 12 Stunden beschäftigt um beide Rasenflächen zu mähen und Nachbar B benötigt nur 4 Stunden um die beiden Hecken zu schneiden. Es ergibt sich also für beide Nachbarn eine Zeitersparnis. Obwohl Nachbar B in allen Beschäftigungen besser abschneidet, hat auch er einen Vorteil durch die Absprache bzw. Spezialisierung.

Tätigkeit	Nachbar A	Nachbar B
Rasenmähen	12 Std.	-
Hecke schneiden	-	4 Std.
Zeitersparnis	2 Std.	1 Std.

Quelle: Wikipedia



Von einer Win-win-Situation, was den freien Handel in der Welt angeht, dürften Millionen von Menschen, die in diesen oder ähnlichen Behausungen leben müssen, nicht so überzeugt sein

sammen 2000 Rollen Tuch und 2000 Fässer Wein. Obwohl die Portugiesen bei Wein und Tuch jeweils einen absoluten Kostenvorteil (weniger benötigte Arbeitskräfte) haben, lohnt es sich für sie, sich auf die Produktion von Wein zu spezialisieren und den Briten die Herstellung von Tuch zu überlassen, das sie dann von dort importieren. Der Grund: Die Arbeitskräfte können in der portugiesischen Weinproduktion produktiver (kostengünstiger) eingesetzt werden als in der Tuchproduktion. Umgekehrt benötigt England für die Tuchproduktion weniger Arbeitskräfte (100) als für die Weinproduktion (120).

Wenn sich Portugal auf seine komparativen Vorteile beim Wein konzentriert und die Tuchproduktion aufgibt, können die 90 Arbeiter_innen aus der Tuchproduktion ins Weissegment wechseln. Sind sie dort ebenso produktiv wie die schon eingesetzten Arbeitskräfte, die pro Kopf 12,5 Fässer produzieren (1000 Fässer geteilt durch 80 Arbeitskräfte), so können sie 1125 Fässer Wein zusätzlich produzieren. Insgesamt stellt Portugal dadurch 2125 Fässer Wein her, 125 mehr als beide Länder zuvor zusammen erzeugt haben.

In England dagegen werden die aus der Weinproduktion ausscheidenden 120 Arbeiter_innen in der Tuchproduktion eingesetzt. Bei gleicher Produktivität wie die dort schon arbeitenden Beschäftigten, die 10 Rollen je Kopf erzeugen (1000 Rollen geteilt durch 100 Arbeiter_innen), können sie 1200 Rollen Tuch zusätzlich herstellen. England produziert somit 2200 Rollen Tuch, 200 mehr als beide Länder zuvor zusammen.

Der Anspruch...

Auf diese Weise wird also rein rechnerisch die Gesamtmenge dessen, was produziert wird, gesteigert. Eine klassische – so heißt es wohl heute im Marketingsprech – win-win-Situation also. Das funktioniert natürlich nur unter sonst gleichen Bedingungen. Eine Formel, die zu jedem Modell, weil es von der Wirklichkeit abstrahiert, aufgestellt wird. Und folglich, wie so oft, bleiben hierbei die sozialen Folgen ausgeklammert. Die passen nämlich nicht ins Modell.

Mit Hilfe der *Theorie der komparativen Kostenvorteile* – so die offizielle Bezeichnung – konnte Ricardo die Schutzzölle, die die englische Wirtschaft kraft ihrer Stärke gegenüber schwächeren

Handelspartnern durchsetzen konnte, zum Teil infrage stellen. Dies schwächte die bislang geschützten Wirtschaftsbereiche, hauptsächlich den Agrarsektor, stärkte aber damit alle exportorientierten Branchen. Somit dient auch diese auf den ersten Blick vermeintlich rein aus der Logik erwachsene Theorie der Durchsetzung von Interessen bestimmter Kapitalfraktionen.

...und die Wirklichkeit

Das Problem dabei ist trotz aller Logik, dass in der Realität die im Modell genannten Annahmen nicht zwingend zutreffen. So verlangt die Theorie, dass sich die Volkswirtschaften *ausschließlich* auf die Herstellung derjenigen Produkte konzentrieren, die sie *relativ* am besten produzieren können. Die dabei ‚frei gesetzten‘ Arbeitskräfte müssen also fraktionslos von einem Beruf, von einer Branche, von einem Standort zum anderen wechseln. Die ‚sozialen Kosten‘, die mit einem derartigen Strukturwandel einhergehen, bleiben ausgeklammert.

Aber selbst, wenn man der Logik des Modells folgte und in der Summe also mehr Güter produziert würden, käme es zu einer ungleichen Verteilung des

produzierten Reichtums. Denn die Preise, die sich für die produzierten Güter realisieren lassen, hängen in der Realität von Bedingungen ab, die sich nicht allein aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmen lassen. Es sei an dieser Stelle nur an die unterschiedlichen Lohnkosten erinnert, die im Modell gar keine Berücksichtigung finden. Darüber hinaus wäre die Darstellung der Tauschwertbestimmung, also die Preisbildung, eine Angelegenheit, die den Rahmen dieses Beitrags sprengen würde. Was man aber sagen kann: Sofern sich Angebot und Nachfrage in gleicher Weise steigern ließen, müssten die Preise gleich bleiben. Es wäre das erreicht, was vorgegeben wurde: Der allgemeine Wohlstand wäre gesteigert.

Die Wirklichkeit sieht und sah anders aus. Da können nämlich diejenigen Güter, die – und bleiben wir zunächst mal im England des 19. Jahrhunderts – von der wirtschaftlich dominierenden Macht hergestellt werden, zu weitaus höheren Preisen am internationalen Markt verkauft werden als es umgekehrt die ökonomisch schwächeren Länder vermögen. Und so genügt ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte des britischen Empire, um festzustellen, was die Theorie Ricardos bewirkt hat: Die Schaffung von abhängigen Staaten, die primär als Rohstofflieferanten fungierten oder Monokulturen mit all ihren Problemen nach

sich zogen, unter denen manche Staaten heute noch leiden. Mit Hilfe von Ricardos Theorie aber gelang es England, den ungleichen Tausch zu legitimieren, der bis heute die internationalen Beziehungen zwischen entwickelten und unterentwickelten Staaten prägt. Das grundsätzliche strukturelle Problem des ungleichen Tausches bleibt außen vor.

Fluch und Segen des Freihandels

Soweit ein paar Anmerkungen zu einer Theorie, die im Zusammenhang mit Ceta und TTIP von den Befürworter_innen dieser Handelsabkommen auch heute wieder ins Spiel gebracht wird, wenn es um die versprochenen Erfolge geht. Um diesen Kräften nicht unnötige Angriffsfläche zu bieten, sei gleich gesagt, dass es trotz der obigen kritischen Einlassungen durchaus Argumente dafür gibt, dass sich das, was die Theorie nahelegt, zu einem Teil auch empirisch belegen lässt. Durch die weltweite Arbeitsteilung und dem daraus resultierenden internationalen Handel gibt es ja unübersehbare Erfolge – auch was die Verringerung der Armut angeht (s. Kasten). Allerdings zu einem hohen Preis: Unabhängig einmal von den ökologischen Kosten der ganzen Sache – diese bleiben in fast allen Rechnungen ja immer außen vor – gibt es, was die Verteilung des Reichtums angeht, ja massive Ungleichheiten. Millionen von Menschen in elenden

Behausungen, sei es in Afrika, Asien oder Lateinamerika oder aber gerade auch in Ländern, von denen gesagt wird, sie seien gerade dabei, den Sprung in eine bessere Zukunft zu schaffen, werden mit der Aussage, dass der internationale Freihandel ihnen die Chance böte, aus der Misere herauszukommen, nichts anfangen können bzw. sie als zynisch ansehen müssen. Und wenn man im Zusammenhang mit der Flüchtlingsfrage nicht müde wird, die strukturellen Ursachen zu benennen, dann sollte an dieser Stelle einmal festgehalten werden, dass es gerade die so viel besungenen Segnungen des Freihandels sind, die keinen unbedeutenden Anteil daran haben, dass die Menschen keinen anderen Ausweg mehr sehen, als ihre Heimat zu verlassen.

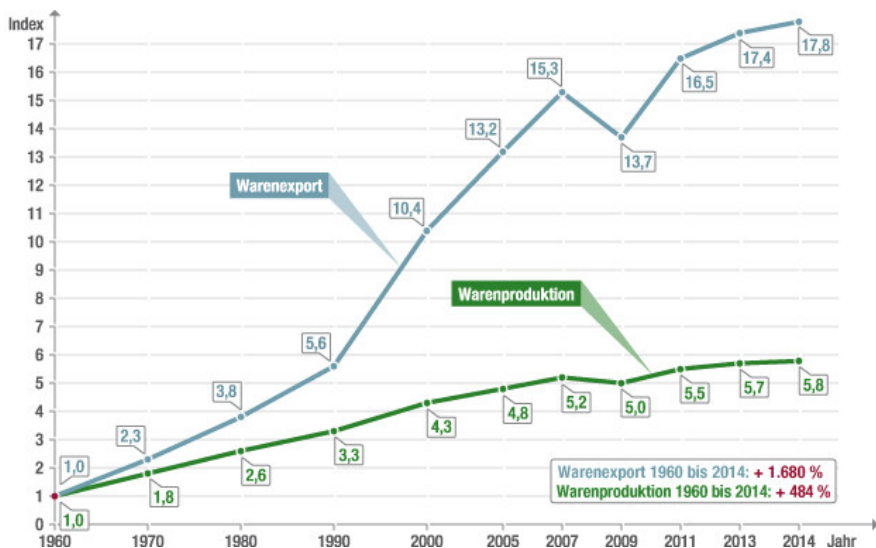
Zweifel und Skepsis

Zwar sind die Bedingungen vieler Menschen in den Ländern, die nun von Ceta und TTIP beglückt werden sollen, andere als die vom ungleichen Tausch berührten; im Kern löst es trotzdem bei Vielen nicht nur Befürchtungen, sondern massive Existenzängste aus, ob und inwieweit sie ihre ohnehin bereits ständig von Globalisierung bedrohten Arbeitsplätze noch als sicher betrachten können. Insofern ist es nur natürlich, dass sich in der Auseinandersetzung um besagte Handelsabkommen so manche verschwommenen Argumente begegnen. Die Intensität des Wi-

Nicht belegbar, aber auch nicht von der Hand zu weisen, dass Freihandel entlastend wirkt

Die Zahl der Hungernden weltweit ist auf unter 800 Millionen gesunken. Rund 795 Millionen Menschen hätten nicht genügend Nahrung, heißt es in dem in Rom vorgestellten UN-Jahresbericht zum Hunger weltweit. Damit hungerten 2014 zehn Millionen Menschen weniger als im Jahr davor, wie aus dem Bericht der Ernährungs- und

Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen (FAO), dem Internationalen Fonds für Landwirtschaftliche Entwicklung (Ifad) und dem Welternährungsprogramm (WFP) hervorgeht. In 72 von 129 beobachteten Ländern wurde der Anteil der Unterernährten in der Bevölkerung halbiert.



Das Wachstum des internationalen Handels ist beachtlich. Ob und inwieweit dies verantwortlich ist für die Wohlstands- und/oder Verelendungseffekte ist und bleibt umstritten...

derstandes ist nicht selten eher gefühls- als verstandesbedingt. Ob nämlich die Befürchtungen von Kritikern wirklich eintreten werden, ist keinesfalls sicher. Genauso wenig kann man aber sagen, dass die Befürworter mit ihren Heilsversprechen oder sagen wir vorsichtiger: mit der positiven Botschaft, dass dies alles ein Mehr an Arbeitsplätzen und letztlich gesellschaftlichen Reichtum mit sich bringen werde, mehr Glaube als Vernunft walten lassen. Denn die besagte Ricardo'sche Theorie, die sich unter bestimmten Voraussetzungen empirisch belegen lässt, dürfte in Bezug auf das Verhältnis von Europa zu den USA bzw. Kanada gar nicht zutreffen. Wir haben es nämlich in diesen Fällen mit ähnlich hoch entwickelten Volkswirtschaften zu tun, die sowohl über ein annähernd gleiches Produktivitätsniveau als auch über ein ähnliches Lohnniveau verfügen. Wenn dies der Fall ist, dürfte eine weitere Steigerung der Arbeitsteilung zwischen den besagten Ländern auch nach Ricardo'scher Auffassung gar nicht eintreten. Und selbst wenn dies gelänge, dürfte

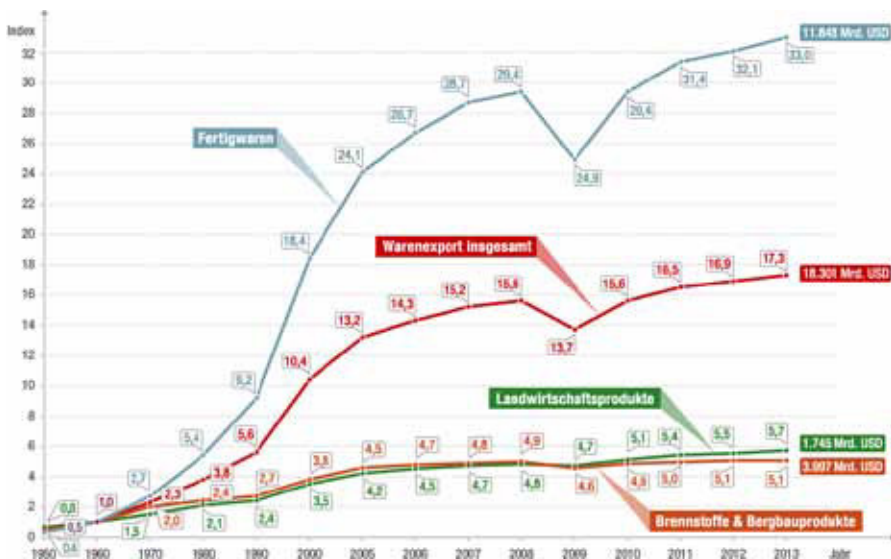
die angestrebte win-win-Situation ausbleiben. Denn was bitte macht es eigentlich für einen Unterschied, ob Europäer nun vermehrt ein amerikanisches Auto fahren und umgekehrt Amerikaner auf europäische Modelle umsteigen? (Dass die Europäer bspw. im Automobilbereich längst Produktionsstätten in den USA haben, sei außen vorge lassen.) Dies wäre bestenfalls ein Nullsummenspiel. Größere strukturelle Veränderungen sind somit m.E. gar nicht zu erwarten. Und wenn diese nicht eintreten, bleibt auch der Effekt des beiderseitigen Vorteils auf der Strecke.

Bleibt noch das Argument der größeren Märkte, die dann von noch größeren Konzernen besetzt werden können. In diesem Zusammenhang werden immer die Vorteile der Massenproduktion ins Spiel gebracht. In dem Maß, wie sich die Produktionsmenge steigern lässt, fällt ein immer kleiner werdender Teil der fixen Kosten auf die einzelne Produkteinheit. Das ist richtig, aber empirisch ist längst belegt, dass ab einer bestimmten Betriebsgröße diese Vorteile von anderen Effekten, bspw. einem

eher schwerfälligen, unflexiblen Verhalten in Hinblick auf Marktveränderungen, kompensiert werden.

Eine Spielart von Protektionismus

Um nicht missverstanden zu werden: Der Gegensatz von Freihandel, der anerkannter Maßen unter bestimmten Voraussetzungen ja zur Wohlstandsvermehrung der Beteiligten taugt – einige südostasiatische Tigerstaaten wie Korea, aber auch China sollten in diesem Zusammenhang nicht unerwähnt bleiben –, heißt Protektionismus. Den wirft jeweils die eine Seite der anderen vor, wenn es zu Friktionen im internationalen Handel kommt. Er wird nicht selten von Einzelinteressen bestimmt und bringt demzufolge auch Widersprüche in den verschiedenen Lagern der nationalen Kapitale hervor. Es sei an dieser Stelle noch einmal wie oben der grundsätzliche strukturelle Widerspruch erwähnt, der quasi genuin außenwirtschaftliche von nur im Inland operierende Branchen berührt. Auf jeden Fall haben sich, um die Gefahr protektionistischer Tendenzen zu



© Bundeszentrale für politische Bildung 2014; Quelle: World Trade Organization (WTO); Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de

...aber man ahnt, wer davon profitiert hat, wenn man sich ansieht, was da weltweit gehandelt wurde.

überwinden, sich die Staaten auf internationaler Ebene schon seit vielen Jahren bemüht, Handelschranken und Handelshindernisse (Zölle, nationale Vorschriften/Standards, Subventionen u. v.a.m.) abzubauen.

Wir müssen draußen bleiben

Um allen Ländern eine gleichberechtigte Teilnahme am Welt-handel zu garantieren, so der formulierte Anspruch, wurde im Rahmen des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) eine so genannte *Meistbegünstigungsklausel* verankert. Sie besagt, dass ein Land, das einem anderen einen Vorteil einräumt, diesen auch allen anderen Län-

dern gewähren muss. Diesen Vertrag haben nahezu alle Länder der Welt unterzeichnet. Da reibt man sich die Augen und wundert sich, warum es dann dieses ganze Gezeter um Ceta und TTIP überhaupt gibt. Die Auflösung ist schnell geschaffen: Im selben Abkommen sind nämlich eine Reihe von Ausnahmen formuliert. Und zwar dürfen Länder so genannte Freihandelszonen einrichten, in denen es eben nicht verpflichtend ist, die spezifischen Bedingungen innerhalb dieser Zonen an andere weiterzugeben. Diejenigen Länder, die sich jetzt bereits von der EU diskriminiert oder ausgeschlossen fühlen, dürften über

den weiteren Auschluss, wie er denn durch Ceta und TTIP vorprogrammiert ist, not amused sein. Auf diese Weise entpuppt sich das, was zurzeit als so besonders fortschrittlich gehandelt wird, als nichts weiter als eine besondere

oder erweiterte Spielart des Protektionismus. Dass dies also eher die Schwachen trifft, muss nicht noch einmal erläutert werden. Nicht unerwähnt bleiben sollte allerdings, dass alle Annahmen in Hinblick auf quantitative Wohlfandeffekte als unseriös zu betrachten sind. Man sollte sich von den Milliarden, die das an realem Wachstum mit sich bringen soll oder den Millionen mehr an Arbeitsplätzen nicht blenden lassen. Alle Zahlen, die da ins Spiel kommen, dürften eher einer Bierlaune entsprungen sein. Sie sind unseriös, weil die Variablen in ihren wechselseitigen Abhängigkeiten keine Quantifizierung des Ergebnisses zulassen.

Es bleibt an dieser Stelle wie auch sonst, wenn von den Segnungen des Freihandels die Rede ist, nicht mehr zu sagen, als dass man nicht umhin kommt heraus zu finden, wem diese Segnungen primär zufallen. Und spätestens, wenn davon gesprochen wird, dass *wir* doch *alle* davon einen Vorteil hätten, ist Vorsicht geboten, sofern man sich als Teil der Weltgemeinschaft sieht.

JOACHIM GEFFERS



Belegbar und sogar zu quantifizieren ist der Zusammenhang zwischen den Ursachen der Flucht und dem, was als freier Handel bezeichnet wird