

Handels Gewinner dank Importen – Ein Plädoyer für Freihandel

Gerade Importe rufen Handelsgewinne hervor, wie das Prinzip des komparativen Kostenvorteils zeigt. Zwar ist die Marktöffnung auch mit negativen Nebenwirkungen verbunden, doch internationaler Freihandel erzeugt deutlich mehr Gewinner als Verlierer.

AUTOR: PROF. DR. RETO FÖLLMI



Reto Föllmi

ist Professor für International Economics und Direktor des Schweizerischen Instituts für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW) an der HSG (Universität St. Gallen).

Weltweiter Freihandel und offene Märkte stehen im Gegenwind. Seit der Finanzkrise haben offene oder versteckte Abschottungsmassnahmen zum Schutz der nationalen Industrien wieder Hochkonjunktur: Die «Made in China 2025» Initiative, Europäische Industriepolitik und natürlich die US-Handelspolitik. Schon vor Trump ging die US-Handelspolitik gegen tatsächliche oder vermeintliche Staatsinterventionen ihrer Handelspartner vor. Der aktuelle US-Präsident setzte diese Politik fort, allerdings deutlich aggressiver und provozierender. Diese Entwicklungen haben mit dazu beigetragen, dass der Handel gemessen an der weltweiten Wirtschaftsleistung seit mehreren Jahren stagniert, nachdem er seit dem 2. Weltkrieg praktisch ununterbrochen gewachsen ist. Diese Fakten sind ein Weckruf, sich die grundlegenden Vorteile von offenen Märkten wieder vor Augen zu führen.

Handelsgewinne auf breiter Front

Der primäre Grund, wieso internationaler Freihandel Einkommen und Wohlfahrt für beide Handelspartner steigert, ist derselbe, warum Austausch zwischen Einzelpersonen oder Firmen für beide Seiten gewinnbringend ist. Nur durch Handel wird Arbeitsteilung möglich. Jedes Team arbeitet besser, wenn die Aufgaben nach Fähigkeiten zugeteilt werden. Und es lohnt sich, einem Mitarbeiter eine Aufgabe zuzuweisen, auch wenn er in allen Aufgaben weniger gut als seine Kollegin gegenüber ist. Dies deshalb, weil wir alle nur beschränkte Zeit haben. Es lohnt sich, die gute Kollegin von den Aufgaben zu entlasten, die ihr Kollege relativ nicht so viel schlechter erledigt. Diese Überlegung fassen Ökonomen mit dem Begriff des komparativen Vorteils zusammen. Er beschreibt, dass jede Tätigkeit mit sogenannten Opportunitätskosten verbunden ist: Zeit und andere Ressourcen können nur einmal verwendet werden. Folglich bedeutet jede Erledigung einer Aufgabe, dass die hierfür benötigten Ressourcen nicht mehr für andere Aufgaben zur Verfügung stehen.

Dieses Prinzip gilt auch zwischen Ländern. Auch wenn Vietnams Textilindustrie absolut gesehen weniger produktiv als diejenige der Schweiz ist, werden Standardtextilien dort und nicht in der Schweiz produziert. Dies ermöglicht es der Schweiz, ihre Ressourcen dort einzusetzen, wo sie am meisten nützen.

Dank Freihandel können wir Produkte und Dienstleistung viel günstiger importieren, als wir sie selbst herzustellen vermögen. Ganz im Gegensatz zu Neo-Merkantilisten wie Trump und anderen, die Importe verteufeln, sind es gerade die Einfuhren, die die Handelsgewinne direkt mit sich tragen.



Die Literatur hat viele Gründe für komparative Vorteile erläutert: Geographie (Seefahrt, Tourismus etc.), technisches Erfahrungswissen (in der Schweiz Pharmaindustrie, Uhrenindustrie oder Finanzdienstleistungen) und das Ressourcenpotential der Volkswirtschaft. Letzteres bedeutet, dass eine Volkswirtschaft mit viel fruchtbarem Boden für Landwirtschaft besonders gut geeignet ist, wenn wir an Argentinien oder auch die USA denken. Umgekehrt kann sich ein Land mit vielen hochqualifizierten Arbeitskräften in Branchen wie IT spezialisieren. Letzteres Argument führt vor Augen, wie wichtig es für hochentwickelte Länder wie die Schweiz ist, eine Einwanderungspolitik zu verfolgen, die den Strukturwandel hin zu solchen Branchen begünstigt.

Komparative Vorteile sind aber nur die halbe Erklärung, warum so viel gehandelt wird. Viele «hidden champions» – relativ unbekannte

grössere Unternehmen, die in ihrer Branche Marktführer sind – sind führend in ihrer Nische, beispielsweise als Zulieferer für die Automobilindustrie. Ihren Kosten- und Wissensvorteil können sie darum erst dann ausspielen, wenn sie einen möglichst grossen Markt bedienen

« Dank Freihandel können wir Produkte und Dienstleistung viel günstiger importieren, als wir sie selbst herzustellen vermögen.»

können. Gleiches gilt für alle Branchen, die hohe Fixkosten aufweisen, etwa die pharmazeutische Industrie mit ihren immensen Ausgaben für Forschung. Handel erlaubt es, Fixkosten auf ein grösseres Absatzvolumen zu verteilen. Dies bedeutet aber, dass sich grosse oder sehr spezialisierte Firmen durchsetzen, je mehr die Handelsbarrieren fallen. Kleinere Firmen kommen unter Druck, wenn sie sich nicht differenzieren können. Diese Mechanismen

«Ein flexibler Arbeitsmarkt und ein für breite Schichten zugängliches Bildungssystem erhöhen die Resilienz und die Fähigkeit zum Strukturwandel.»

sind mit eine Ursache dafür, dass Globalisierung die Ungleichheit an der Spitze erhöht. Dieser Strukturwandel mag für die betroffenen Firmen schmerzhaft sein, gesamtwirtschaftlich erzeugt das aber einen zusätzlichen Gewinn: Freihandel führt zu Produktivitätssteigerungen, weil dann die stärksten Firmen wachsen und viele Arbeitnehmer mit entsprechend hohen Löhnen akquirieren.

Herausforderungen der Globalisierung

Der durch die Globalisierung beschleunigte Strukturwandel, so nützlich er langfristig sein mag, ist aber häufig der Stein des Anstosses. Marktöffnung mag das gesamte Einkommen vergrössern, sie ist aber meist mit Gewinnern und Verlierern verbunden. Die Gruppe der Verlierer ist dabei klar fassbar, man denke an Beschäftigte in der Textilbranche, der Landwirtschaft oder jüngst der US-Automobilindustrie. Die Gewinner sind dagegen eine grosse Gruppe – z.B. die Konsumenten und auf vielfältige Weise eine grosse Zahl von Firmen. Die möglichen Globalisierungsverlierer werden stark für Protektionismus lobbyieren, für die Konsumenten ist die damit verbundene Preiserhöhung aber nur wenig spürbar.

Ein häufiger Einwand gegen Freihandel sind auch Umweltprobleme. Äpfel aus Südafrika und Erdbeeren im Winter stossen vielen sauer auf. Für Transporte muss gelten, dass sie die damit verbundenen Kosten für die Umwelt auch tragen. Allfällige Vergünstigungen von Flugbenzin schaden nicht nur der Umwelt, sondern sind auch ineffizient, weil künstlich Flugverkehr gefördert wird. Umgekehrt kann Handel gerade zum Schutz der Umwelt beitragen, indem Fleisch dort produziert wird, wo es auch für die Umwelt am günstigsten ist. Der tiefere Preis ist ein einfacher Mass für weniger Ressourcenverbrauch! Futter muss in Europa teuer importiert werden, so dass Lammfleisch aus Neuseeland eine bessere Ökobilanz als europäisches aufweist. Zudem sind die Transportkosten auf den Weltmeeren dank Skaleneffekten relativ zum Binnenhandel sehr gering.

Kosten der Isolation – an Freihandel führt kein Weg vorbei

Es gibt berechtigte Kritik an Nebenwirkungen der Globalisierung, viele davon kann aber die nationale Politik angehen, ohne Barrieren errichten zu müssen. Kostenwahrheit schützt die Umwelt am Effektivsten. Ein flexibler Arbeitsmarkt und ein für breite Schichten zugängliches Bildungssystem erhöhen die Resilienz und die Fähigkeit zum Strukturwandel. Letztlich müssen wir uns vor Augen führen, was denn die Alternative wäre. Auch ein Abseitsstehen vom Handel erzeugt nämlich Gewinner – vornehmlich Branchen mit gutem Zugang zur Politik und Bürokratie – aber vor allem Verlierer. Gerade für ein kleines Land wie die Schweiz, das sich in der weltweiten Arbeitsteilung auf ihre Stärken konzentrieren kann, wäre ein Rückschritt im Freihandel fatal. ▽