

Niedrige Preise durch freien Handel

Freier Außenhandel zwischen den Ländern bedeutet für alle Verbraucher ein großes Warenangebot zu niedrigen Preisen. Allerdings ist der Anreiz für nationale Regierungen groß, von ausländischer Konkurrenz betroffene Sektoren mit Handelsbarrieren zu schützen. Am Beispiel der Textilindustrie in Großbritannien wird deutlich, dass der Abbau von protektionistischen Maßnahmen der gesamten Volkswirtschaft zugute kommen kann.

Im Juli 2005 versuchte die Europäische Kommission, die Einfuhr chinesischer Textilerzeugnisse zu begrenzen. Die Folge waren heftige Proteste europäischer Textilimporteure. Diese argumentierten, dass sie kurzfristig auf andere Lieferländer wie Indien oder Bangladesch ausweichen müssten, falls die Importbeschränkungen anhalten. Leidtragende seien die Verbraucher, die mit höheren Kosten rechnen müssten. Mit seiner Politik der Abschottung missachte Brüssel die Erkenntnis, dass ein ungehinderter Warenverkehr für die Verbraucher eine große Auswahl an Produkten zu niedrigen Preisen bedeute.

„Handelsbeschränkungen schaden allen beteiligten Ländern: Die Exportländer verdienen weniger an der Ausfuhr ihrer Waren, und die Verbraucher in den Importländern müssen höhere Preise bezahlen“, sagt Prof. Andrew Clare, Consultant Financial Economist beim britischen Investmenthaus Legal & General. Neben dem höheren Warenangebot und den niedrigeren Preisen sieht Prof. Clare aber auch noch andere Vorteile des freien Handels für den Verbraucher. Eine Aufhebung von Importbeschränkungen in wichtigen Sektoren wie der Textilindustrie könne dazu beitragen, die Inflation niedrig zu halten. Weil die Preise sinken, bestehe für die Notenbank keine Notwendigkeit, die geldpolitischen Zügel anzuziehen. Niedrige Zinsen bedeuten, dass das Wirtschaftswachstum nicht gedrosselt wird: Unternehmen investieren mehr, und Konsumenten können billiger Kredite aufnehmen.

Vorteile durch Spezialisierung

Dass freier Handel für die Verbraucher von Vorteil ist, zeigte schon der schwedische Außenhandelsökonom Bertil Gotthard Ohlin (1899 - 1979, Träger des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften im Jahre 1977). Sein Ansatz basiert auf einer einfachen Vorstellung: Jedes Land ist unterschiedlich stark mit natürlichen Ressourcen, Maschinen oder Arbeitskräften ausgestattet. In der Regel besitzt es eines dieser drei Elemente im Überfluss und spezialisiert sich auf die Herstellung genau solcher Güter, die mit diesem Element produziert werden. Dabei kommt ein grundlegender wirtschaftlicher Zusammenhang zum Tragen: Je mehr Maschinen etwa ein hoch industrialisiertes Land besitzt, desto mehr Industriegüter kann es herstellen, und desto geringer ist der Preis dieser Industriegüter. Ein rohstoffreiches Land besitzt jedoch nur wenige Maschinen und kann deshalb nur wenige, relativ teure Industriegüter herstellen. Wirtschaftlich vernünftig ist es also, wenn das hoch industrialisierte Land sich auf die Produktion von relativ billigen Industriegütern konzentriert und die Güter exportiert, die es nicht selbst benötigt. Das rohstoffreiche Land ist ein dankbarer Abnehmer für die billige Industrieware, die es selber nur relativ teuer herstellen kann.

Ein aktuelles Beispiel zeigt, wie ein freier Handel etwa zwischen einer typischen europäischen Industrienation und China funktionieren könnte: Im Vergleich zu dem Industrieland ist China reich an Arbeitskräften und arm an Maschinen und Industrieanlagen. Demnach konzentriert sich China auf die Produktion von Gütern wie etwa Textilien, die größtenteils in Handarbeit hergestellt werden. Die Chinesen können die vielen Textilwaren jedoch nicht alleine konsumieren und exportieren den Überschuss nach Europa. Die Europäer profitieren von dem Textilimport, da sie mit ihren relativ wenigen Arbeitskräften nur eine geringe Anzahl von Kleidungsstücken selber herstellen können. „Bezahlt“ wird die Einfuhr von Textilien mit dem Export von Industriegütern, die wiederum China nur schwer produzieren kann.

Handelsbarrieren schaden den Verbrauchern

In der Praxis belegen Außenhandelsstatistiken, dass Chinesen und Europäer tatsächlich zumeist Textilien gegen Industriegüter „tauschen“. Diese Spezialisierung erfolgt jedoch in keinem Land zu hundert Prozent. Vielmehr wird es weltweit in jeder Volkswirtschaft Sektoren geben, die mit wenigen natürlichen Ressourcen oder Arbeitskräften eine kleine Menge relativ teurer Produkte herstellen. Diese Sektoren wären die Verlierer eines freien Handels, da ihre Güter gegenüber den ausländischen nicht konkurrenzfähig sind. Angesichts eines solchen Szenarios zeigt sich immer wieder, dass der Anreiz für Politiker sehr groß ist, mit dem Schutz der betroffenen Produktionsbereiche in der Wählergunst zuzulegen. „Zölle und Handelsbarrieren erschweren den freien Handel seit dem Auftreten der weltwirtschaftlichen Spannungen zu Beginn des ersten Weltkrieges“, meint Prof. Clare.

Mit der raschen Zunahme des globalen Handels nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges stieg jedoch auch die Anzahl der Befürworter des freien Handels. Erste Schritte zum Abbau dieses Protektionismus unternahmten die Unterzeichner des GATT (General Agreement of Tariffs and Trade) – Abkommens. Seit Ende 1995 versuchen die Mitglieder der Nachfolgeorganisation WTO (World Trade Organisation), die Zölle und Handelsbarrieren weiter zu senken und Handelsstreitigkeiten zu schlichten.

Zuletzt jedoch scheiterten die Gespräche an der protektionistischen Politik der USA und Europas im Stahl- und Agrarsektor. Auch heute noch verhindern nationale Interessen oft eine Einigung zwischen den großen Handelsblöcken. Die Europäer etwa wissen, dass sie nur wenige landwirtschaftlich nutzbare Flächen besitzen und bei freiem Handel anderen Ländern wie den USA unterlegen wären, die ihre weiten Felder preisgünstiger bewirtschaften können. Deshalb ist die Versuchung groß, die Einkommen europäischer Landwirte mit Hilfe von Zöllen oder Subventionen zu sichern. Der Verlierer ist der Verbraucher, der höhere Preise für ausländische Lebensmittel bezahlen muss oder mit höheren Steuern Unterstützungszahlungen an die Bauern leistet.

Großbritannien als Vorreiter des freien Handels

Im Textilbereich aber wurden - ungeachtet der jüngsten Auseinandersetzung zwischen China und der EU, die inzwischen gelöst wurde - die Handelsbarrieren fast vollständig beseitigt. „Das Auslaufen von protektionistischen Regelungen wie dem Multifaserabkommen schadet zwar Ländern in Osteuropa und Lateinamerika, die bisher ihre heimischen Textilproduzenten gegenüber der ausländischen Konkurrenz abschotteten“, sagt Prof. Clare. „Zu den Gewinnern zählen aber Länder wie China und zum Teil auch Indien und die Türkei, die jetzt ihre arbeitsintensiven Textilien auf dem Weltmarkt anbieten können.“ Verbraucher in den Industrienationen profitieren bereits spürbar: Seitdem die Beschränkungen im Textilbereich gefallen sind, verbilligten sich etwa die Textilpreise in Großbritannien in den letzten zehn Jahren um die Hälfte. Der Rückgang der Textilpreise trägt darüber hinaus zu einer niedrigeren Inflation bei. In der Folge sinkt der Druck auf die britische Zentralbank, die Leitzinsen zu erhöhen, so dass auch die Hypothekenzinsen niedrig bleiben können.

Am Beispiel Großbritanniens wird deutlich, dass sich protektionistische Maßnahmen nicht rechnen. Das Land nimmt seit Mitte des neunzehnten Jahrhunderts in puncto freiem Handel eine Vorreiterrolle in verschiedensten Sektoren ein. Der uneingeschränkte Warenverkehr nutzt der gesamten Volkswirtschaft: In Großbritannien ist zwar zum Beispiel der Anteil heimischer Textilproduzenten an dem gesamten Textilangebot zwischen 1997 und heute um 40 Prozent gesunken. Die ehemals in der Bekleidungsbranche Beschäftigten aber arbeiten jetzt in profitableren Sektoren, und alle Verbraucher profitieren durch niedrige Preise und Schuldzinsen von dem hohen Textilangebot. Falls auch die Länder der Eurozone ihre abgeschotteten Märkte weiter öffnen, vergrößert sich der Spielraum für die Europäische Zentralbank, den Konsum durch niedrige Zinsen zu unterstützen.

(Newsletter INSIGHT, Ausgabe November 2005)
