

8

Internationaler Handel

LERNZIELE

- ▶ Wie komparativer Vorteil zu wechselseitig vorteilhaftem internationalen Handel führt.
- ▶ Die Quellen von internationalen komparativen Vorteilen.
- ▶ Für wen aus dem internationalen Handel Vorteile und für wen Nachteile resultieren und warum die Vorteile die Nachteile übersteigen.
- ▶ Wie **Zölle** und **Importquoten** Ineffizienzen verursachen und den Wohlfahrtsgewinn vermindern.
- ▶ Warum Regierungen oft zu **Handelsprotektionismus** greifen, um die heimischen Industrien vor Importen zu schützen, und wie **internationale Handelsabkommen** dem entgegenwirken.

Das allgegenwärtige Telefon

»We fell in love when I was nineteen / Now we're staring at a screen« (deutsch: Wir haben uns verliebt, als ich neunzehn war, jetzt starren wir auf einen Bildschirm). Diese Zeilen aus dem Hit »Reflektor« der Band Arcade Fire (2013) beschreiben eine Ära, in der es tatsächlich den Anschein hat, dass jeder auf den Bildschirm eines Smartphones starrt. Apple brachte sein erstes I-Phone im Jahr 2007 auf den Markt und seitdem sind sowohl das I-Phone als auch seine Konkurrenzmodelle allgegenwärtig.

Es ist überall – aber wo kommt das I-Phone her? Wenn Ihre Antwort »aus den USA« lautet, weil Apple ein amerikanisches Unternehmen ist, dann liegen Sie zum größten Teil falsch. Apple entwickelt zwar Produkte, aber beinahe die gesamte Herstellung dieser Produkte wurde an zumeist ausländische Firmen ausgegliedert. Die richtige Antwort lautet aber auch nicht »China«, obwohl dort die I-Phones zusammengebaut werden. Der Zusammenbau, also der letzte I-Phone-Produktionsabschnitt, in dem die Einzelteile zu der vertrauten Hülle aus Metall und Glas zusammengesetzt werden, macht nur einen kleinen Teil des Wertes dieses Smartphones aus.

Einer Studie über das I-Phone 4 zufolge verblieben bei einem Herstellerpreis von 229 Dollar

je Telefon tatsächlich nur 10 Dollar in der chinesischen Wirtschaft. Ein deutlich größerer Betrag ging an koreanische Hersteller, die Display und Speicherchips lieferten. Auch für Rohstoffe, die aus der ganzen Welt kommen, entstanden erhebliche Kosten. Der größte Teil des Preises, nämlich mehr als die Hälfte, entfiel auf die Gewinnmarge von Apple, die eine Vergütung für Forschung, Entwicklung und Design darstellt.

Wo kommen I-Phones also her? Sie haben ihren Ursprung an vielen Orten. Genauso ist es nicht nur beim I-Phone, sondern auch bei vielen anderen Produkten: Das Auto, das wir fahren, die Kleidung, die wir tragen, und auch das Essen, das wir zu uns nehmen, sind das Endprodukt komplexer Wertschöpfungsketten, die den gesamten Globus umspannen.

War das schon immer so? Die Antwort ist nicht eindeutig. Weiträumiger internationaler Handel ist keine neue Erfindung. Schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts stand Brot aus kanadischem Weizen und argentinisches Rindfleisch auf der Speisekarte der Londoner Mittelschicht, die sich in australische Wolle und ägyptische Baumwolle kleidete. In den letzten Jahrzehnten beeinflussten neue Transport- und Kommunikationstechnologien und handelsfördernde Politikrichtlinien einander derart, dass wir in einer Ära der *Hyper-*

globalisierung gelandet sind. Das heißt, dass der internationale Handel aufgrund von komplexen Produktionsketten wie denen, die uns ein I-Phone in die Hände bringen, enormen Aufwind erfahren hat. Um ein vollständiges Bild davon zu erhalten, wie nationale Wirtschaften funktionieren, müssen wir daher den internationalen Handel verstehen.

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit der Ökonomik des internationalen Handels. Wir beginnen mit dem Modell des komparativen Vorteils, das erklärt, warum der internationale Handel zu Vorteilen führt (wie wir in Kapitel 2 gesehen haben). Wir werden das Modell kurz wiederholen und dann zu einer genaueren Analyse der Ursachen und Folgen der Globalisierung übergehen.

8.1 Komparativer Vorteil und internationaler Handel

Der Begriff **Hyperglobalisierung** bezeichnet ein enorm hohes Ausmaß an internationalem Handel.

Güter, die in anderen Ländern gekauft werden, heißen **Importe**, Güter, die an andere Länder verkauft werden, heißen **Exporte**.

Die Zunahme wirtschaftlicher Verknüpfungen zwischen Ländern wird als **Globalisierung** bezeichnet.

Die Vereinigten Staaten kaufen Smartphones – und viele andere Waren und Dienstleistungen – von anderen Ländern. Gleichzeitig verkaufen sie viele Waren und Dienstleistungen an andere Länder. Güter, die im Ausland gekauft werden, bezeichnet man als **Importe**, Güter, die an das Ausland verkauft werden, bezeichnet man als **Exporte**.

Wie schon in der Eingangsgeschichte zu diesem Kapitel erwähnt, ist die Bedeutung der Rolle von Importen und Exporten in den Vereinigten Staaten und in fast allen anderen Industrieländern immer größer geworden. Während der vergangenen 50 Jahre sind sowohl Importe als auch Exporte schneller gewachsen als die Wirtschaftsleistung insgesamt. Diagramm (a) von **Abbildung 8-1** zeigt, wie der Anteil von Importwert und Exportwert am Bruttoinlandsprodukt in den Vereinigten Staaten gewachsen ist. Das Diagramm (b) zeigt die gleichen Größen für Deutschland. Diagramm (c) zeigt für verschiedene Länder den Anteil von Importen und Exporten am Bruttoinlandsprodukt. Für viele andere Länder ist der Außenhandel noch wichtiger als für die Vereinigten Staaten. (Japan stellt eine Ausnahme dar.)

Wirtschaftliche Interaktion zwischen verschiedenen Ländern findet nicht nur durch Außenhandel statt. In unserer modernen Welt investieren Kapitalgeber des einen Landes ihre Mittel oft in anderen Ländern. Viele Unternehmen sind durch ausländische Tochtergesellschaften multinational tätig. Und eine steigende Anzahl von Menschen arbeitet in einem anderen als ihrem Geburtsland. Die Zunahme dieser wirtschaftlichen Verknüpfungen zwischen Ländern wird oft als **Globalisierung**

bezeichnet. Und wie wir aus der Eingangsgeschichte entnehmen können, zeichnen sich einige Wirtschaftsbereiche durch ein enorm hohes Ausmaß an internationalem Handel aus. Diese **Hyperglobalisierung** ist oft das Ergebnis von Wertschöpfungsketten in der Produktion, die den gesamten Globus umspannen und im Rahmen derer jeder Produktionsschritt in einem anderen Land stattfindet. All das wird durch die Fortschritte in der Kommunikations- und Transporttechnologie ermöglicht. (Ein Praxisbeispiel wird in diesem Kapitel im Abschnitt »Unternehmen in Aktion« erläutert.)

In diesem Kapitel werden wir uns jedoch vor allem auf den internationalen Handel konzentrieren. Um zu verstehen, warum es zu internationalem Handel kommt und warum Ökonomen darin einen Vorteil für die Volkswirtschaften sehen, werden wir uns zunächst nochmals mit dem Konzept des komparativen Vorteils beschäftigen.

Produktionsmöglichkeiten und komparativer Vorteil noch einmal betrachtet

Um Smartphones zu produzieren, muss jedes Land Ressourcen einsetzen (Arbeit, Energie, Kapital usw.), die auch für die Produktion von anderen Dingen hätten verwendet werden können. Die potenzielle Produktion von anderen Gütern, auf die ein Land verzichten muss, um ein Smartphone zu erzeugen, stellt die Opportunitätskosten dieses Smartphones dar.

In einigen Fällen ist es leicht zu erkennen, warum in einem Land die Opportunitätskosten der Herstellung eines Gutes besonders niedrig sind.

Abb. 8-1

Die zunehmende Bedeutung des internationalen Handels

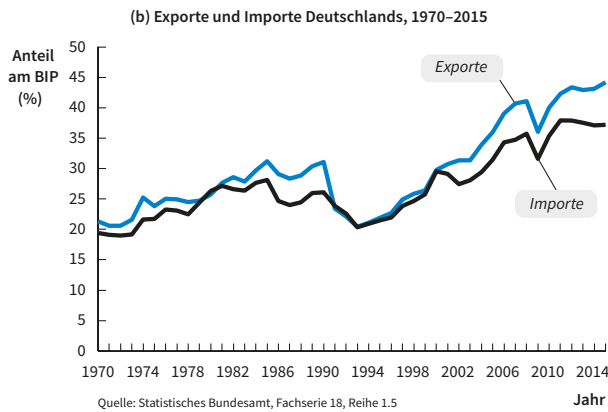
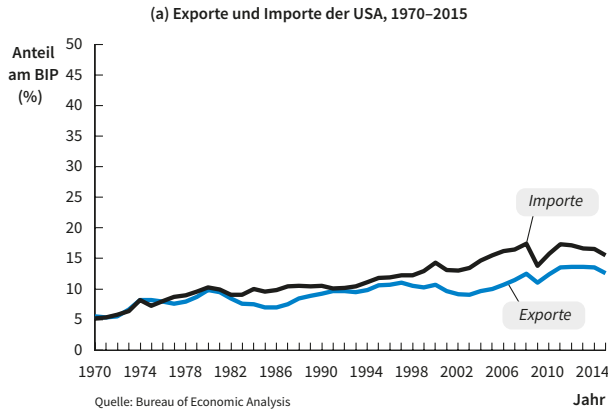


Diagramm (a) illustriert die Tatsache, dass während der vergangenen 45 Jahre die Vereinigten Staaten einen stetig zunehmenden Anteil ihrer Produktion (des Bruttoinlandsproduktes) an andere Länder exportiert haben und einen zunehmenden Anteil des Konsums aus dem Ausland importiert haben. Das Diagramm (b) zeigt die gleichen Größen für Deutschland. Diagramm (c) veranschaulicht die aktuelle Bedeutung des internationalen Handels für andere Länder.

Betrachten wir beispielsweise einmal Garnelen, die heutzutage zumeist aus Meeresfarmen in Vietnam oder Thailand stammen. Es ist deutlich einfacher, Garnelen in Vietnam zu züchten, wo die klimatischen Bedingungen nahezu ideal sind und wo es viele Küstengebiete gibt, die für die Schalentiererzeugung geeignet sind, als sie in den Vereinigten Staaten zu züchten.

Umgekehrt gibt es andere Produkte, die in Vietnam nicht so leicht hergestellt werden können wie in den Vereinigten Staaten. So verfügt Vietnam beispielsweise nicht über die Basis von gut ausgebildeten Arbeitnehmern und technologischem Know-how, die es den Vereinigten

Staaten so gut ermöglicht, Hochtechnologiegüter zu produzieren. Die Opportunitätskosten einer Tonne Garnelen, ausgedrückt in anderen Gütern wie Flugzeugen, sind in Vietnam daher geringer als in den Vereinigten Staaten.

In anderen Fällen ist die Lage nicht so eindeutig. Es ist genauso einfach, Smartphones in den Vereinigten Staaten zusammensetzen, wie sie in China zusammensetzen. Und chinesische Elektronikfacharbeiter sind, wenn überhaupt, weniger produktiv als amerikanische Elektronikfacharbeiter. Aber chinesische Arbeitnehmer sind in anderen Bereichen, wie in der Automobil- oder Chemieproduktion, deutlich weniger produktiv als ameri-

kanische Arbeitnehmer. Das bedeutet: Wenn ein chinesischer Arbeitnehmer damit beauftragt wird, Telefone zusammenzubauen, geht die Produktion anderer Güter vergleichsweise weniger zurück, als wenn ein amerikanischer Arbeitnehmer Telefone zusammenbauen würde. Sprich, die Opportunitätskosten des Zusammenbaus von Smartphones sind in China geringer als in den Vereinigten Staaten.

Beachten Sie, dass wir von den Opportunitätskosten des Zusammenbaus von Smartphones sprechen. Wie wir gesehen haben, stammt der Wert eines »in China hergestellten« Telefons vor allem aus anderen Ländern. Um die Ausführungen verständlich zu halten, ignorieren wir an dieser Stelle diese Verflechtungen und betrachten ein hypothetisches Beispiel eines Telefons, das von Anfang bis Ende in China produziert wird.

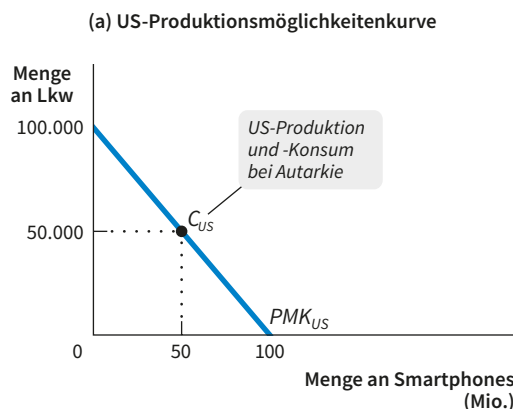
Wir sagen also, dass China einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Smartphones hat. Wir wollen die Definition des komparativen Vorteils aus Kapitel 2 an dieser Stelle nochmals wie-

derholen: *Ein Land hat einen komparativen Vorteil bei der Produktion eines Gutes, falls die Opportunitätskosten der Produktion dieses Gutes für das betreffende Land geringer sind als für andere Länder.*

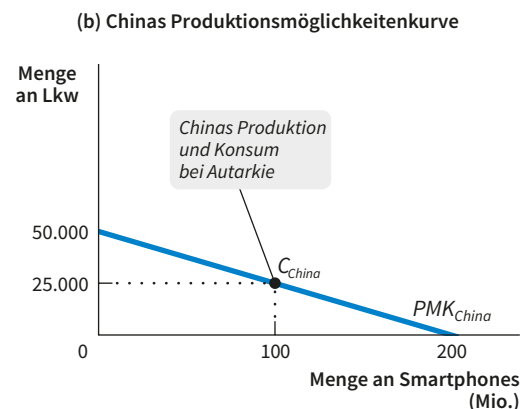
Abbildung 8-2 zeigt ein hypothetisches Zahlenbeispiel für den komparativen Vorteil bei internationalem Handel. Wir nehmen an, dass nur zwei Güter produziert und konsumiert werden, nämlich Smartphones und Lastkraftwagen. Weiter nehmen wir an, dass es nur zwei Länder gibt, nämlich die Vereinigten Staaten und China. Die Abbildung zeigt hypothetische Produktionsmöglichkeitenkurven für die Vereinigten Staaten und für China. Wie in Kapitel 2 vereinfachen wir das Modell durch die Annahme, dass die Produktionsmöglichkeitenkurven Geraden sind und nicht die realistischere gebogene Form aufweisen wie in Abbildung 2-2. Die gerade Form der Produktionsmöglichkeitenkurven impliziert, dass die Opportunitätskosten für ein Smartphone ausgedrückt in Lastkraftwagen in jedem Land konstant sind, also nicht davon abhängen, wie viele Einheiten von

Abb. 8-2

Komparativer Vorteil und Produktionsmöglichkeitenkurve



Die US-Opportunitätskosten einer Million Smartphones ausgedrückt in Lastkraftwagen haben eine Höhe von 1.000: Für jede zusätzliche Million produzierter Smartphones muss auf 1.000 Lkw verzichtet werden. Die chinesischen Opportunitätskosten einer Million Smartphones ausgedrückt in Lastkraftwagen betragen 250: Für jede zusätzliche Million Smartphones muss lediglich auf 250 Lastkraftwagen verzichtet wer-



den. Daher verfügt China über einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Smartphones, während die Vereinigten Staaten einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Lastkraftwagen haben. Bei Autarkie gibt der Punkt C_{US} das Produktions- und Konsumbündel der Vereinigten Staaten wieder; der Punkt C_{China} beschreibt das Produktions- und Konsumbündel Chinas.

Tab. 8-1

Opportunitätskosten von Smartphones und Lastkraftwagen in den Vereinigten Staaten und in China

	Opportunitätskosten in den USA		Opportunitätskosten in China
1 Mio. Smartphones	1.000 Lkw	>	250 Lkw
1 Lkw	1.000 Smartphones	<	4.000 Smartphones

jedem Gut ein Land produziert. Die Analyse des internationalen Handels unter der Annahme konstanter Opportunitätskosten und damit linearer Produktionsmöglichkeitenkurven wird in der Literatur als **ricardianisches Modell des internationalen Handels** bezeichnet. (David Ricardo war ein englischer Ökonom, der diese Analyse im frühen 19. Jahrhundert entwickelte.)

In Abbildung 8-2 ist eine Situation dargestellt, in der die Vereinigten Staaten 100.000 Lastkraftwagen produzieren können, wenn keine Smartphones hergestellt werden, oder 100 Millionen Smartphones herstellen können, wenn keine Lastkraftwagen produziert werden. Die Steigung der US-Produktionsmöglichkeitenkurve (PMK) beträgt $-100.000/100$ bzw. -1.000 . Das heißt, um eine zusätzliche Million Smartphones herzustellen, müssen die Vereinigten Staaten auf die Produktion von 1.000 Lastkraftwagen verzichten.

Analog kann China 50.000 Lastkraftwagen produzieren, wenn keine Smartphones hergestellt werden, oder es kann 200 Millionen Smartphones herstellen, wenn keine Lastkraftwagen produziert werden. Die Steigung der chinesischen Produktionsmöglichkeitenkurve beträgt $-50.000/200$ bzw. -250 . Das heißt, um eine zusätzliche Million Smartphones herzustellen, muss China auf die Produktion von 250 Lastkraftwagen verzichten.

Ökonomen verwenden den Begriff **Autarkie**, um eine Situation zu beschreiben, in der ein Land mit anderen Ländern keinen Handel treibt. Wir nehmen an, dass sich die Vereinigten Staaten in der Autarkiesituation für die Produktion und den Konsum von 50 Millionen Smartphones und 50.000 Lastkraftwagen entscheiden würden. Dieses Produktions- und Konsumbündel bei Autarkie ist in Diagramm (a) von Abbildung 8-2 durch den Punkt C_{US} gekennzeichnet. Wir nehmen weiter an, dass sich China bei Autarkie für die Produktion und den Konsum von 100 Millionen Smartphones

und 25.000 Lastkraftwagen entscheiden würde. Diese Güterkombination wird im Diagramm (b) durch den Punkt C_{China} kenntlich gemacht.

Der Trade-off, dem die beiden Länder gegenüberstehen, wenn sie nicht miteinander handeln, wird in **Tabelle 8-1** beschrieben. Wie wir sehen können, haben die Vereinigten Staaten einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Lastkraftwagen, da die Opportunitätskosten ausgedrückt in Smartphones in den Vereinigten Staaten niedriger sind als in China. Die Opportunitätskosten der Produktion eines Lastkraftwagens betragen in den Vereinigten Staaten lediglich 1.000 Smartphones, während sie in China 4.000 Smartphones betragen. Analog verfügt China über einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Smartphones. Die Opportunitätskosten der Produktion einer Million Smartphones betragen in China lediglich 250 Lastkraftwagen, während sie in den Vereinigten Staaten 1.000 Lastkraftwagen betragen.

Wir haben in Kapitel 2 gelernt, dass sich beide Länder im Vergleich zur Autarkiesituation besser stellen können, wenn sie miteinander Handel treiben. Das wird möglich, indem sich jedes Land auf die Produktion des Gutes spezialisiert, für das es einen komparativen Vorteil hat, und das Gut importiert, bei dem es einen komparativen Nachteil hat.

Schauen wir uns einmal an, wie das funktioniert.

Die Gewinne aus dem internationalen Handel

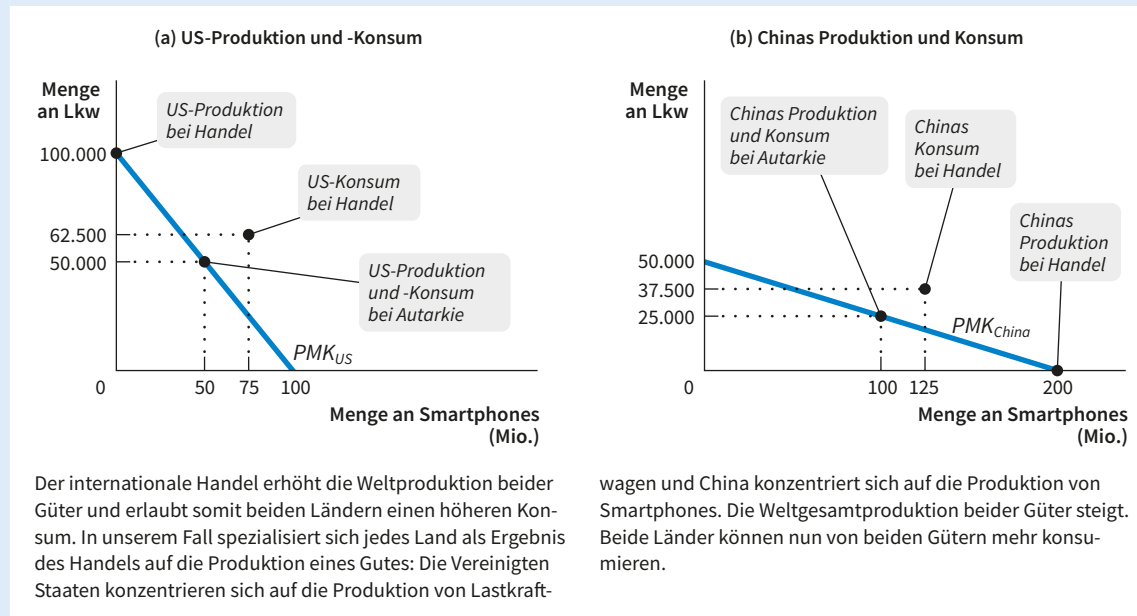
Abbildung 8-3 illustriert, wie beide Länder aus der Spezialisierung und dem Handel Vorteile ziehen. Es wird eine hypothetische Neuabmachung über Produktion und Konsum dargestellt, die es *jedem* Land erlaubt, mehr von *beiden* Gütern zu konsumieren. Wieder gibt Diagramm (a) die Situa-

Das **ricardianische Modell des internationalen Handels** analysiert den internationalen Handel unter der Annahme konstanter Opportunitätskosten.

Als **Autarkie** bezeichnet man eine Situation, in der ein Land nicht mit anderen Ländern Handel treibt.

Abb. 8-3

Die Gewinne aus dem internationalen Handel



tion der Vereinigten Staaten und Diagramm (b) die Situation von China wieder. In jedem Diagramm verdeutlichen wir erneut die Produktions- und Konsummengen bei Autarkie, die wir bereits in Abbildung 8-2 angenommen haben.

In dem Moment, in dem Handel möglich wird, verändert sich alles. Bei Handel kann sich jedes Land auf die Produktion des Gutes spezialisieren, für das es einen komparativen Vorteil hat – die Vereinigten Staaten konzentrieren sich auf die Produktion von Lastkraftwagen und China kon-

zentriert sich auf die Produktion von Smartphones. Da die Weltproduktion beider Güter nun höher ist als bei Autarkie, können beide Länder aufgrund des Handels von beiden Gütern mehr konsumieren.

Tabelle 8-2 fasst die Veränderungen aufgrund des Handels zusammen und zeigt, warum beide Länder aus der Aufnahme des internationalen Handels einen Gewinn ziehen. Der linke Teil der Tabelle zeigt den Autarkiefall, also die Situation vor Aufnahme des Handels, in der jedes Land die

Tab. 8-2

Handelsgewinne in den USA und in China

		Autarkie		Handel		Handels- gewinne
		Produktion	Konsum	Produktion	Konsum	
USA	Smartphones (Mio.)	50	50	0	75	+25
	Lkw	50.000	50.000	100.000	62.500	+12.500
China	Smartphones (Mio.)	100	100	200	125	+25
	Lkw	25.000	25.000	0	37.500	+12.500

Güter produzieren muss, die es konsumiert. Der rechte Teil der Tabelle zeigt die Auswirkungen der Aufnahme des Handels. Bei Handel spezialisieren sich die Vereinigten Staaten auf die Produktion von Lastkraftwagen: Es werden 100.000 Lastkraftwagen und keine Smartphones produziert. China spezialisiert sich auf Produktion von Smartphones: Es werden 200 Millionen Smartphones und keine Lastkraftwagen produziert.

Das Ergebnis ist ein Anstieg der Weltproduktion beider Güter. Wie Sie in der Spalte in Tabelle 8-2, die den Konsum bei Handel zeigt, sehen können, können die Vereinigten Staaten, obwohl sie keine Smartphones mehr herstellen, mehr Lastkraftwagen und mehr Smartphones konsumieren als zuvor, da sie Smartphones aus China importieren. China kann ebenfalls mehr beider Güter konsumieren, da es Lastkraftwagen aus den Vereinigten Staaten importieren kann.

Entscheidend für diesen gemeinsamen Gewinn ist die Tatsache, dass es bei internationalem Handel für die Länder nicht mehr notwendig ist, in Autarkie zu leben, also dasselbe Güterbündel zu konsumieren, das sie produzieren. Da sich jedes Land auf die Produktion des Gutes konzentrieren kann, für das es einen komparativen Vorteil hat, steigt die Weltproduktion, sodass in beiden Ländern ein höherer Lebensstandard möglich ist.

In diesem Beispiel haben wir die Konsumbündel, die nach Aufnahme des Handels realisiert

werden, einfach per Annahme festgelegt. Tatsächlich reflektieren die Konsumententscheidungen von Ländern, genau wie im Fall der individuellen Konsumententscheidung, sowohl die Präferenzen der Einwohner des Landes als auch die *relativen Preise* auf den internationalen Märkten, die Preise von einem Gut, ausgedrückt in Einheiten eines anderen Gutes. Zwar haben wir den Preis von Lastkraftwagen ausgedrückt in Smartphones nicht explizit angegeben, dieser Preis ergibt sich aber implizit aus unserem Beispiel: China exportiert 75 Millionen Smartphones und erhält im Gegenzug dafür 37.500 Lastkraftwagen, was impliziert, dass 1 Million Smartphones gegen 500 Lastkraftwagen getauscht wird. Daraus können wir erkennen, dass in unserem Beispiel der Preis eines Lastkraftwagens auf dem Weltmarkt gleich dem Preis von 2.000 Smartphones sein muss.

Der relative Preis muss die Bedingung erfüllen, dass keines der Länder einen höheren relativen Preis zahlt als die Opportunitätskosten der Produktion des Gutes bei Autarkie. Das heißt, die Vereinigten Staaten werden an China nicht mehr als 1.000 Lastkraftwagen für 1 Million Smartphones zahlen und China wird nicht mehr als 4.000 Smartphones je Lastkraftwagen an die Vereinigten Staaten zahlen. Sobald diese Bedingung erfüllt ist, wird der tatsächliche Preis im internationalen Handel durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Der Bedeutung von Angebot und Nach-

DENKFALLEN!

Der Niedriglohn-Trugschluss

Häufig hört man folgende Argumentation hinsichtlich des internationalen Handels: Es sei zwar richtig, dass Bangladesch, um ein Beispiel zu nennen, einige Güter wie etwa Kleidung billiger produzieren kann als wir. Dieser Kostenvorteil basiere aber nur auf den Niedriglöhnen, die dort gezahlt werden. Tatsächlich benötigt man in Deutschland *weniger* Arbeitsstunden, um ein Hemd zu produzieren als in Bangladesch. Der Import von Gütern aus Niedriglohnländern würde daher letztlich unseren Lebensstandard verringern.

Warum liegt hier ein Irrtum vor? Weil eine Verwechslung von *komparativem Vorteil* mit *absolutem Vorteil* erfolgt. Richtig ist, dass zur Produktion eines Hemdes in Deutschland weniger Arbeit eingesetzt werden muss als in Bangladesch. Der komparative Vorteil wird jedoch nicht durch die Menge der Ressourcen bestimmt, die für die Produktion eines Gutes eingesetzt werden müssen, sondern durch die Opportunitätskosten des Gutes, also die Menge an anderen Gütern, auf die verzichtet werden muss, um ein Hemd zu produzieren.

Niedrige Löhne in Ländern wie Bangladesch reflektieren im Allgemeinen die niedrige Produktivität der Arbeit. Weil die Arbeitsproduktivität auch in anderen Industrien von Bangladesch sehr gering ist, erfordert der Einsatz von viel Arbeit bei der Produktion eines Hemdes nicht den Verzicht auf die Produktion großer Mengen anderer Güter. In Deutschland ist es jedoch anders: Eine sehr hohe Produktivität in anderen Industrien (wie etwa bei Hochtechnologiegütern) bedeutet, dass die Produktion eines Hemdes in Deutschland den Verzicht auf eine Menge anderer Güter erfordert. Die Opportunitätskosten der Produktion eines Hemdes sind daher in Bangladesch geringer als in Deutschland. Zwar hat Deutschland einen absoluten Vorteil bei der Produktion von Hemden, gleichwohl verfügt Bangladesch aber trotz seiner geringeren Arbeitsproduktivität über einen komparativen Vorteil in dieser Industrie. Daher erhöht der Import von Textilien aus Bangladesch tatsächlich den Lebensstandard in Deutschland.

frage werden wir uns im nächsten Abschnitt zuwenden. Zuvor wollen wir uns jedoch noch genauer mit den Arten von Handelsgewinnen beschäftigen.

Komparativer Vorteil versus absoluter Vorteil

Es ist leicht nachvollziehbar, dass Vietnam und Thailand über einen komparativen Vorteil in der Garnelenproduktion verfügen. Das dort herrschende tropische Klima ist für die Garnelenzucht besser geeignet als das Klima der Vereinigten Staaten (selbst entlang der Golfküste) und es gibt viele nutzbare Küstengebiete. Die Vereinigten Staaten importieren deshalb Garnelen aus Vietnam und Thailand. In anderen Fällen kann es jedoch schwieriger zu verstehen sein, warum wir bestimmte Güter aus dem Ausland importieren.

Die US-Importe von Smartphones aus China sind ein solches Beispiel. Weder das chinesische Klima noch die Ressourcen sorgen dafür, dass das Land besonders gut im Zusammenbau von Elektronikgeräten ist. Tatsächlich würde es vermutlich in den Vereinigten Staaten weniger Arbeitsstunden in Anspruch nehmen, um ein Smartphone oder Tablet zusammenzubauen, als in China.

Aber warum kaufen wir dann Telefone, die in China zusammengebaut wurden? Der Grund ist, dass Handelsgewinne von *komparativen Vorteilen* und nicht von absoluten Vorteilen abhängen. Es stimmt, es würden weniger Arbeitskräfte benötigt werden, wenn ein Smartphone in den Vereinigten Staaten und nicht in China zusammengesetzt wird. Das heißt, die Produktivität chinesischer Elektronikfacharbeiter ist niedriger als die der amerikanischen. Aber der komparative Vorteil wird nicht durch die Menge an Ressourcen bestimmt, die für die Produktion eines Gutes benötigt werden, sondern durch die Opportunitätskosten dieses Gutes. In diesem Fall ist das die Produktionsmenge anderer Güter, auf die verzichtet werden muss, um ein Smartphone herzustellen. Und die Opportunitätskosten von Smartphones sind in China niedriger als in den Vereinigten Staaten.

Und das funktioniert so: In der Elektronikindustrie sind chinesische Arbeitnehmer im Vergleich zu US-Arbeitnehmern weniger produktiv. Aber in anderen Industriezweigen sind chinesische Arbeitnehmer noch weniger produktiv als

US-Arbeitnehmer. Im Vergleich zur Elektronikindustrie ist die Produktivität der Arbeit in China in anderen Industriezweigen verhältnismäßig sehr niedrig. Deshalb muss bei der Produktion eines Smartphones in China, auch wenn es mit viel Arbeit verbunden ist, nicht auf große Produktionsmengen anderer Güter verzichtet werden.

In den Vereinigten Staaten gilt das Gegenteil: Die Produktivität der Arbeit ist in anderen Industriezweigen als der Elektronikindustrie (beispielsweise in der Automobilindustrie) sehr hoch. Deshalb ist der Zusammenbau elektronischer Geräte, auch wenn nicht viel Arbeit investiert werden muss, mit großen Verlusten in der Produktion anderer Güter verbunden. Die Opportunitätskosten der Produktion von Elektronikgeräten sind in China also niedriger als in den Vereinigten Staaten. Trotz der niedrigen Produktivität der Arbeit verfügt China über einen komparativen Vorteil in der Produktion von Unterhaltungselektronik, auch wenn die Vereinigten Staaten über einen absoluten Vorteil verfügen.

Die Quelle des komparativen Vorteils, den China bei der Produktion von Unterhaltungselektronik hat, spiegelt sich auf dem Weltmarkt in den Löhnen wider, die chinesische Arbeitnehmer erhalten. Das liegt daran, dass die Lohnsätze eines Landes üblicherweise die Produktivität der Arbeit dieses Landes widerspiegeln. In Ländern, in denen die Produktivität der Arbeit in vielen Industriezweigen sehr hoch ist, sind Arbeitgeber bereit, hohe Löhne zu zahlen, um Arbeitskräfte anzulocken. Der Wettbewerb zwischen den Arbeitgebern führt zu insgesamt hohen Lohnsätzen. In Ländern, in denen die Produktivität der Arbeit niedriger ist, herrscht weniger Wettbewerb um die Arbeitskräfte, sodass auch die Lohnsätze niedriger sind.

Aus der Rubrik »Länder im Vergleich« wird ersichtlich, dass es weltweit tatsächlich einen starken Zusammenhang zwischen dem allgemeinen Produktivitätsniveau und dem Lohnniveau gibt. Da China im Allgemeinen ein niedriges Produktivitätsniveau aufweist, ist das Lohnniveau verhältnismäßig niedrig. Niedrige Löhne verschaffen China wiederum einen Kostenvorteil bei der Produktion von Gütern, bei denen die Produktivität nur moderat niedrig ist, wie beispielsweise bei der Produktion von Unterhaltungselektronik. Aufgrund dessen ist es günstiger, diese Güter in China und nicht in den Vereinigten Staaten herzustellen.

Die Art von internationalem Handel, die zwischen Ökonomien mit einem niedrigen Lohnniveau und geringer Produktivität wie China und Ökonomien mit einem hohen Lohnniveau und starker Produktivität wie den Vereinigten Staaten stattfindet, führt zu zwei falschen, aber verbreiteten Vorstellungen. Die erste falsche Vorstellung wird »Niedriglohn-Trugschluss« (englisch: pauper labor fallacy) genannt. Der Begriff bezeichnet die Auffassung, dass in einem Land mit hohem Lohnniveau, das Güter importiert, die von Arbeitnehmern produziert werden, die einen niedrigen Lohn erhalten, der Lebensstandard der Arbeiterschaft leidet. Die zweite falsche Vorstellung wird »Ausbeutungs-Trugschluss« (englisch: sweatshop labor fallacy) genannt. Der Begriff bezeichnet die

Auffassung, dass internationaler Handel für die Arbeiterschaft in armen Exportländern von Nachteil ist, weil diese Arbeitnehmer für unsere Verhältnisse sehr schlecht entlohnt werden.

Beide Trugschlüsse lassen die Beschaffenheit der Handelsgewinne außer Acht: Beide Länder profitieren davon, wenn das ärmere Niedriglohnland die Güter exportiert, bei deren Produktion es einen komparativen Vorteil hat, auch wenn der Kostenvorteil für diese Güter aus den niedrigen Löhnen resultiert. Das heißt, beide Länder können durch internationalen Handel einen höheren Lebensstandard erreichen.

Es ist besonders wichtig zu verstehen, dass der Kauf eines Gutes, das von jemandem produziert wurde, der einen deutlich niedrigeren Lohn erhält

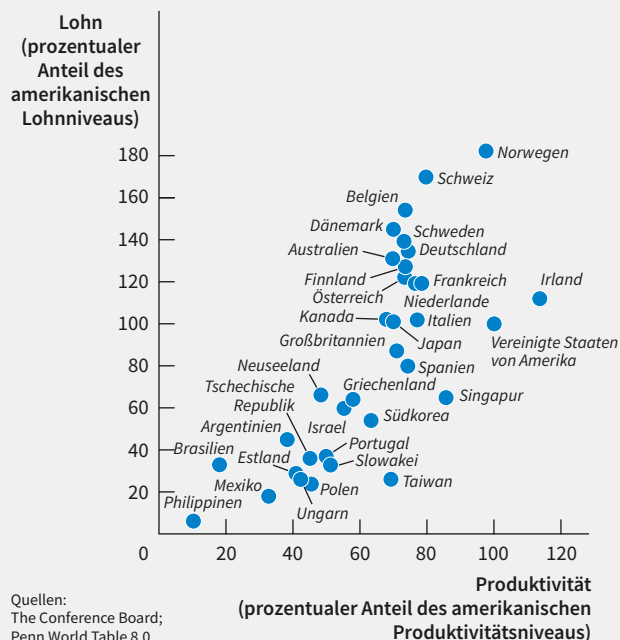
LÄNDER IM VERGLEICH

Produktivität und Lohnniveau weltweit

Handelt es sich beim »Niedriglohn-Trugschluss« und beim »Ausbeutungs-Trugschluss« tatsächlich um Trugschlüsse? Die Antwort lautet ja. Die wirkliche Erklärung niedriger Löhne in armen Ländern ist die generelle niedrige Produktivität.

Die Abbildung zeigt für verschiedene Länder Schätzungen der Produktivität der Arbeit (gemessen am Bruttoinlandsprodukt je Arbeitnehmer) und das Lohnniveau (gemessen am Stundenverdienst eines durchschnittlichen Arbeitnehmers) im Jahr 2012. Sowohl Produktivität als auch das Lohnniveau werden als prozentualer Anteil an der US-Produktivität und dem US-Lohnniveau ausgedrückt. So betragen Produktivität und Lohnniveau in Japan 70 bzw. 101 Prozent der US-Werte, in Deutschland 80 bzw. 135 Prozent. Es ist ersichtlich, dass es einen deutlichen, positiven Zusammenhang zwischen Produktivität und Lohnniveau gibt. Der Zusammenhang ist aber nicht vollständig. So ist beispielsweise das Lohnniveau in Norwe-

gen höher, als man es anhand des Wertes der Produktivität erwartet hätte. Aber ein einfacher Vergleich des Lohnniveaus führt einen bezüglich der Personalkosten in armen Länder in die Irre: Der Vorteil, der durch das niedrige Lohnniveau entsteht, wird zum großen Teil durch die niedrige Produktivität wieder ausgeglichen.



als es für westliche Standards üblich ist, nicht notwendigerweise gleichbedeutend damit ist, diese Person auszunutzen. Es kommt darauf an, welche Alternativen es gibt. Da Arbeitnehmer in armen Ländern generell ein niedriges Produktivitätsniveau aufweisen, erhalten sie niedrige Löhne, egal ob die Güter, die sie produzieren, ins Ausland exportiert oder auf lokalen Märkten verkauft werden. Eine Tätigkeit, die aus der Perspektive des Standards reicher Länder furchtbar erscheint, kann für eine Person in einem armen Land ein wichtiger Schritt nach vorne sein.

Internationaler Handel, der auf Niedriglohn-Exporten beruht, kann dennoch zu einer Steigerung des Lebensstandards im Exportland führen. Das ist insbesondere für Länder mit einem extrem niedrigen Lohnniveau der Fall. So wären beispielsweise Länder wie Bangladesch deutlich ärmer und die dortige Bevölkerung würde möglicherweise sogar verhungern, wenn sie nicht aufgrund der niedrigen Löhne dazu in der Lage wären, Güter wie Bekleidung zu exportieren.

Ursachen des komparativen Vorteils

Der internationale Handel wird durch den komparativen Vorteil getrieben. Woraus resultiert aber der komparative Vorteil? Ökonomen, die sich mit dem internationalen Handel beschäftigen, verweisen auf drei Hauptquellen für komparative Vorteile: internationale Unterschiede beim *Klima*, internationale Unterschiede bei der *Faktorausstattung* und internationale Unterschiede bei der *Technologie*.

Klimaunterschiede. Ein wesentlicher Grund dafür, dass die Opportunitätskosten der Produktion von Garnelen in Vietnam und Thailand niedriger sind als in den Vereinigten Staaten, ist darin zu sehen, dass Garnelen zum Wachstum warmes Wasser benötigen – in Vietnam gibt es das, in den Vereinigten Staaten aber nicht. Klimaunterschiede stellen auch in vielen anderen Bereichen eine wichtige Ursache für internationalen Handel dar. Tropische Länder exportieren tropische Produkte, wie etwa Kaffee, Zucker und Bananen. Länder in gemäßigten Zonen exportieren Landwirtschaftsprodukte, wie Weizen und Mais. Ein Teil des Handels begründet sich sogar aus den Unterschieden in den Jahreszeiten zwischen nördlicher und südlicher Hemisphäre: Für viele von uns ist

der Kauf von chilenischen Weintrauben und neuseeländischen Äpfeln im Winter zu einer ganz normalen Sache geworden.

Unterschiede in der Faktorausstattung. Kanada exportiert in großem Umfang Holz und Holzprodukte wie Zellstoff und Papier in die Vereinigten Staaten. Diese Exporte spiegeln nicht die besonderen Fähigkeiten kanadischer Forstarbeiter wider. Vielmehr verfügt Kanada über einen komparativen Vorteil bei Forstprodukten, weil seine Waldflächen im Verhältnis zur Zahl der Erwerbspersonen viel größer sind als das Verhältnis von Waldflächen zu Erwerbspersonen in den Vereinigten Staaten.

Wälder stellen wie Arbeit und Kapital einen *Produktionsfaktor* dar. Ein Produktionsfaktor ist eine Ressource, die für die Produktion von Waren und Dienstleistungen verwendet wird. (Aus Kapitel 2 wissen wir, dass wir die Produktionsfaktoren Arbeit, Land, Kapital und Humankapital unterscheiden.) Aufgrund der historischen Entwicklung und aufgrund der geografischen Lage unterscheidet sich das Verhältnis der verfügbaren Produktionsfaktoren zwischen verschiedenen Ländern, was eine wichtige Quelle für komparative Vorteile hervorruft. Die Beziehung zwischen komparativem Vorteil und Faktorverfügbarkeit wird in einem wichtigen Modell des internationalen Handels analysiert, dem *Heckscher-Ohlin-Modell*, das von zwei schwedischen Ökonomen in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts entwickelt wurde.

Zwei Schlüsselkonzepte dieses Modells sind der *Faktorreichtum* und die *Faktorintensität*. Der Begriff Faktorreichtum bezieht sich darauf, wie groß in einem Land das Angebot eines Faktors im Verhältnis zum Angebot anderer Faktoren ist. Der Begriff Faktorintensität bezieht sich auf die Tatsache, dass Produzenten bei der Produktion von unterschiedlichen Gütern unterschiedliche Faktoreinsatzverhältnisse verwenden. So werden beispielsweise bei jedem gegebenen Lohnsatz und jedem gegebenen Mietpreis des Kapitals Ölraffinerien sehr viel mehr Kapital je Arbeitnehmer einsetzen als etwa Textilfabriken. Ökonomen verwenden den Begriff der **Faktorintensität**, um diesen Unterschied zwischen verschiedenen Gütern zu beschreiben: Ölraffinerien sind kapitalintensiv, weil sie tendenziell ein hohes Verhältnis Kapital zu Arbeit aufweisen. Die Textilerzeugung ist dage-

Die **Faktorintensität** bei der Produktion eines Gutes misst, welcher Faktor in relativ größeren Mengen eingesetzt wird als andere Produktionsfaktoren.

gen vergleichsweise arbeitsintensiv, weil dort tendenziell ein hohes Verhältnis Arbeit zu Kapital anzutreffen ist.

Dem **Heckscher-Ohlin-Modell** zufolge wird ein Land einen komparativen Vorteil bei dem Gut aufweisen, dessen Produktion intensiv in Bezug auf den Faktor ist, der in diesem Land reichlich vorhanden ist. Daher wird ein Land, das reichlich über Kapital verfügt, einen komparativen Vorteil bei kapitalintensiven Industrien aufweisen, wie etwa bei der Erdölverarbeitung. Ein Land, das reichlich über Arbeitskraft verfügt, wird dagegen einen komparativen Vorteil in arbeitsintensiven Industrien aufweisen, wie etwa bei der Textilerzeugung.

Der grundlegende Gedanke, der hinter dieser Beobachtung steht, ist sehr einfach und beruht auf dem Opportunitätskostenkonzept. Die Opportunitätskosten für einen gegebenen Faktor, also der Wert, den dieser Faktor in einer alternativen Verwendung hätte, ist für ein Land gering, wenn es mit diesem Faktor im Überfluss ausgestattet ist. Im Vergleich zu den Vereinigten Staaten oder Deutschland stehen China viele niedrig qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung. Deshalb sind in China die Opportunitätskosten der Produktion

von Gütern, die arbeitsintensiv sind, aber für die eine niedrige Qualifizierung ausreichend ist, niedriger als in den Vereinigten Staaten oder in Deutschland.

Das vielleicht beste Beispiel für die Gültigkeit des Heckscher-Ohlin-Modells ist der Welthandel mit Bekleidung. Bei der Produktion von Bekleidung handelt es sich um eine arbeitsintensive Aktivität: Es wird weder viel physisches Kapital benötigt, noch wird viel Humankapital in Form von gut ausgebildeten Arbeitnehmern gebraucht. Daher würde man erwarten, dass Länder, in denen der Faktor Arbeit reichlich vorhanden ist, wie etwa China und Bangladesch, einen komparativen Vorteil in der Textilindustrie aufweisen. Und diese Vermutung trifft auch zu.

Dass der internationale Handel zu einem großen Teil auf Unterschieden in der Faktorausstattung beruht, hilft dabei, eine andere Beobachtung zu erklären, dass nämlich die internationale Spezialisierung der Produktion häufig unvollständig ist. Unvollständige Spezialisierung bedeutet, dass ein Land das Importgut auch noch in gewissem Umfang im Inland produziert. Ein gutes Beispiel dafür sind die Vereinigten Staaten und Erdöl. Saudi-Arabien exportiert Öl in die Vereinigten

Dem **Heckscher-Ohlin-Modell** zufolge verfügt ein Land über einen komparativen Vorteil bei einem Gut, dessen Produktion eine hohe Intensität des Faktors aufweist, der in diesem Land reichlich vorhanden ist.

VERTIEFUNG

Zunehmende Skalenerträge und internationaler Handel

Die meisten Analysen des internationalen Handels konzentrieren sich darauf, wie Unterschiede zwischen Ländern (Klima, Faktorausstattung und Technologie) zu nationalen komparativen Vorteilen führen. Ökonomen weisen auf eine weitere mögliche Ursache für internationalen Handel hin: die Bedeutung von zunehmenden Skalenerträgen.

Die Produktion eines Gutes weist zunehmende Skalenerträge auf, falls die Produktivität von Arbeit und anderen Ressourcen mit steigender Produktionsmenge zunimmt. So könnte beispielsweise in einer Industrie, die durch zunehmende Skalenerträge charakterisiert wird, die Erhöhung des Outputs um 10 Prozent nur eine Erhöhung des Arbeitseinsatzes um 8 Prozent und eine Erhöhung des Rohstoffeinsatzes um 9 Prozent erfordern. Industriezweige mit zunehmenden Skalenerträgen sind beispielsweise die Automobilherstellung, Ö Raffinerien und die Produktion von Jumbojets (Boeing 747), die alle mit großen Kapitalaufwendungen verbunden sind. Zunehmende Skalenerträge (manchmal auch Skaleneffekte

genannt) können zu einer Monopolsituation führen, weil sie großen Unternehmen einen Vorteil gegenüber kleinen geben.

Zunehmende Skalenerträge können aber auch zu internationalem Handel führen. Dahinter steht folgender Gedanke: Treten bei der Produktion eines Gutes zunehmende Skalenerträge auf, ist es sinnvoll, die Produktion auf wenige Orte zu konzentrieren, um in jeder Produktionsstätte ein hohes Produktionsvolumen zu erreichen. Das bedeutet aber auch, dass das Gut nur in wenigen Ländern hergestellt wird, die es dann in andere Länder exportieren. Ein häufig in diesem Zusammenhang zitiertes Beispiel ist die nordamerikanische Automobilindustrie: Obwohl sowohl die Vereinigten Staaten als auch Kanada Automobile und Automobilkomponenten produzieren, wird jedes bestimmte Modell oder jede bestimmte Komponente tendenziell nur in einem der beiden Länder produziert und in das andere exportiert. Zunehmende Skalenerträge spielen vermutlich beim Handel von produzierten Gütern zwischen entwickelten Ländern eine große Rolle. Der Handel mit diesen Gütern macht etwa 25 Prozent des Wertes des weltweiten Handelsvolumens aus.

Staaten, weil es über ein reichliches Angebot an Öl im Verhältnis zu seinen anderen Produktionsfaktoren verfügt. Die Vereinigten Staaten exportieren medizintechnische Geräte nach Saudi-Arabien, weil sie über ein reichliches Angebot an medizintechnischem Wissen im Vergleich zu anderen Produktionsfaktoren verfügen. Die Vereinigten Staaten produzieren aber auch selbst Öl, weil die Größe der heimischen Ölreserven dies ökonomisch vorteilhaft macht. In der Angebots- und Nachfrageanalyse des nächsten Abschnitts werden wir die unvollständige Spezialisierung als Normalfall herausarbeiten. An dieser Stelle sollte

jedoch betont werden, dass die häufige Beobachtung einer unvollständigen Spezialisierung in keiner Weise unsere Folgerung infrage stellt, dass Handel zu wechselseitigen Gewinnen führt.

Unterschiede in der Technologie. In den 1970er- und 1980er-Jahren wurde Japan zum weltweit größten Exporteur von Automobilen. Der komparative Vorteil Japans bei der Automobilproduktion ist nicht das Ergebnis klimatischer Bedingungen. Dieser komparative Vorteil kann auch nicht einfach auf Unterschiede in der Faktorausstattung zurückgeführt werden: Abgesehen von der Land-

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Wie Hongkong seine Bekleidungsindustrie verlor

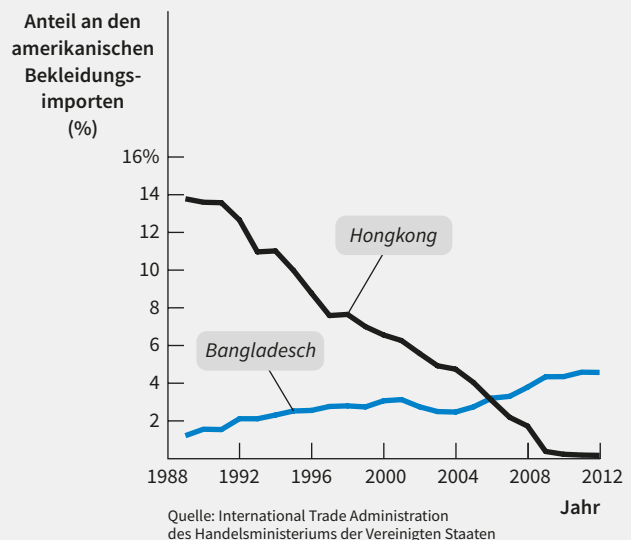
Der Aufstieg Hongkongs war eine der unglaublichsten wirtschaftlichen Erfolgsgeschichten des zwanzigsten Jahrhunderts. Als im Jahr 1949 in China ein kommunistisches Regime die Macht übernahm, wurde aus Hongkong, damals noch eine britische Kolonie, praktisch eine Stadt ohne Umland, die weitgehend von wirtschaftlichen Beziehungen mit dem direkt hinter der Grenze liegenden Hoheitsgebiet abgeschnitten war. Da Hongkong bis dahin hauptsächlich davon lebte, als Eingangstor zu China zu dienen, hätte man vermuten können, dass die Stadt nun dahinsiechen würde. Es trat jedoch das genaue Gegenteil ein: Hongkong florierte derart, dass die Stadt, die nun wieder zu China gehört, aber einen speziellen Autonomiestatus besitzt, ein Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt vorzeigen kann, das mit dem der Vereinigten Staaten vergleichbar ist.

Der größte Teil des Aufstiegs Hongkongs beruhte auf der Bekleidungsindustrie. In der Bekleidungs- und Textilindustrie waren im Jahr 1980 beinahe 450.000 Arbeitnehmer beschäftigt, was fast 20 Prozent der Gesamtbeschäftigung ausmachte. Die Arbeitnehmer stellten überwältigend viel Kleidung wie Hemden, Hosen, Kleider usw. her – für den Export, insbesondere in die Vereinigten Staaten.

Seitdem ist Hongkongs Textilindustrie jedoch beträchtlich geschrumpft. Tatsächlich ist sie fast vollständig verschwunden, genau wie die Kleidungsexporte aus Hongkong. **Abbildung 8-4** zeigt den prozentualen Anteil Hongkongs an den US-Kleidungsimporten seit 1989. Daneben ist auch der prozentuale Anteil des relativen Neulings in der Branche, Bangladesch, an den US-Importen dargestellt. Wie man sehen kann ist Hongkong mehr oder weniger von der Bildfläche verschwunden, während der Anteil Bangladeschs in den vergangenen Jahren stetig gestiegen ist.

Wieso hat Hongkong seinen komparativen Vorteil bei der Produktion von Hemden, Hosen usw. verloren? Der Grund war nicht, dass die Arbeitnehmer im Bekleidungssektor weniger produktiv geworden sind. Die Stadt ist aber in anderen Bereichen besser geworden. Bei der Produktion von Bekleidung handelt es sich um einen Sektor, der sehr arbeitsintensiv ist, aber ein relativ niedriges Technologieniveau erfordert. Der komparative Vorteil in diesem Industriezweig lag in der Vergangenheit immer bei armen Ländern, in denen der Faktor Arbeit reichlich vorhanden ist. Diese Beschreibung trifft auf Hongkong nicht mehr zu, auf Bangladesch aber schon. Die Textilindustrie Hongkongs fiel also dem Erfolg der Stadt zum Opfer.

Abb. 8-4: Bildung, Qualifikationsintensität und internationaler Handel



knappheit ist das Angebot an verfügbaren Faktoren in Japan ganz ähnlich zusammengesetzt wie in anderen entwickelten Ländern. Japans komparativer Vorteil bei der Automobilproduktion basiert vielmehr auf den überlegenen Produktionstechniken, die von den japanischen Herstellern entwickelt wurden. Diese erlauben es Japan, mit einer gegebenen Menge von Arbeit und Kapital mehr Automobile zu produzieren, als es die Europäer und insbesondere die Amerikaner können.

Japans komparativer Vorteil bei der Automobilproduktion ist ein Beispiel für einen komparativen Vorteil, der durch technologische Unterschiede hervorgerufen wird.

Die Ursachen für Unterschiede in der Technologie erscheinen etwas rätselhaft. In einigen Fällen basieren sie anscheinend auf Wissensakkumulation durch Erfahrung. So reflektiert beispielsweise der komparative Vorteil der Schweiz bei der Uhrenproduktion eine lange Tradition der Uhren-

herstellung. Manchmal sind die Unterschiede in der Technologie auch das Ergebnis einer Reihe von Innovationen, die aus irgendwelchen Gründen in einem Land stattfinden, nicht aber in anderen. Weiter ist festzuhalten, dass technologische Vorteile oft nur vorübergehend bestehen. So haben beispielsweise die europäischen Automobilhersteller einen großen Teil ihres Produktivitätsrückstandes zu ihren japanischen Wettbewerbern aufgeholt. Das gleiche gilt für die Vereinigten Staaten, die den Produktivitätsrückstand durch die Einführung der schlanken Produktion (vgl. Kapitel 2, »Unternehmen in Aktion«) aufholen konnte. Der europäischen Flugzeugindustrie gelang es auch, eine ähnliche Lücke zur US-amerikanischen Luftfahrtindustrie zu schließen. Zu jedem gegebenen Zeitpunkt stellen Unterschiede in der Technologie eine wichtige Ursache für komparative Vorteile dar.

Kurzzusammenfassung

- ▶ **Importe** und **Exporte** machen in vielen Ländern einen steigenden Anteil an der Wirtschaft aus.
- ▶ Die Zunahme von internationalem Handel und anderen internationalen Verknüpfungen wird **Globalisierung** genannt. Ein enorm hohes Ausmaß an internationalem Handel wird als **Hyperglobalisierung** bezeichnet.
- ▶ Der internationale Handel basiert zum großen Teil auf dem Prinzip des komparativen Vorteils. Das **ricardianische Modell des internationalen Handels** zeigt, dass Handel zwischen zwei Ländern beide Länder im Vergleich zur **Autarkie** besser stellt, es gibt also Handelsgewinne.
- ▶ Die wichtigsten Ursachen für komparative Vorteile sind internationale Unterschiede bei den klimatischen Bedingungen, bei der Faktorausstattung und bei der Technologie.
- ▶ Das **Heckscher-Ohlin-Modell** zeigt, wie aus Unterschieden in der Faktorausstattung komparative Vorteile entstehen können: Güter unterscheiden sich in ihrer **Faktorintensität**, und Länder exportieren tendenziell Güter, die intensiv in den Faktoren sind, die in den jeweiligen Ländern reichlich vorhanden sind.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. In den Vereinigten Staaten betragen die Opportunitätskosten für eine Tonne Mais 50 Fahrräder. In China betragen die Opportunitätskosten eines Fahrrades 0,01 Tonnen Mais.
 - a. Bestimmen Sie das Muster des komparativen Vorteils.
 - b. In der Autarkiesituation können die Vereinigten Staaten 200.000 Fahrräder herstellen, falls kein Mais produziert wird. China kann 3.000 Tonnen Mais produzieren, falls keine Fahrräder hergestellt werden. Zeichnen Sie für jedes Land die Produktionsmöglichkeitenkurve unter der Annahme konstanter Opportunitätskosten. Tragen Sie den Mais an der senkrechten und die Fahrräder an der waagerechten Achse ab.

- c. Bei Aufnahme von Außenhandel spezialisiert jedes Land seine Produktion. Die Vereinigten Staaten konsumieren 1.000 Tonnen Mais und 200.000 Fahrräder. China konsumiert 3.000 Tonnen Mais und 100.000 Fahrräder. Zeichnen Sie die Produktions- und Konsumpunkte in Ihr Diagramm ein und verwenden Sie diese, um die Handelsgewinne zu erklären.
2. Erklären Sie die folgenden Handelsmuster unter Verwendung des Heckscher-Ohlin-Modells.
 - a. Frankreich exportiert Wein in die Vereinigten Staaten und die Vereinigten Staaten exportieren Spielfilme nach Frankreich.
 - b. Brasilien exportiert Schuhe in die Vereinigten Staaten, die Vereinigten Staaten exportieren Maschinen zur Schuhherstellung nach Brasilien.

8.2 Angebot, Nachfrage und internationaler Handel

Die **inländische Angebotskurve** zeigt, wie die von inländischen Produzenten angebotene Menge vom Preis des betrachteten Gutes abhängt.

Einfache Modelle des komparativen Vorteils sind hilfreich, um die fundamentalen Ursachen für internationalen Handel zu verstehen. Um jedoch die Effekte des internationalen Handels genauer analysieren zu können und um die Bedeutung von Handelspolitik verstehen zu können, ist es sinnvoll, nochmals zum Angebots-Nachfrage-Modell zurückzukehren. Wir beginnen mit der Betrachtung der Wirkungen von Importen auf die heimischen Produzenten und Konsumenten; danach wenden wir uns den Wirkungen von Exporten zu.

Die Wirkungen von Importen

Abbildung 8-5 zeigt den US-Markt für Smartphones, wobei der internationale Handel für einen Moment ignoriert wird. Diese Abbildung führt einige neue Konzepte ein: die *inländische Nachfragekurve*, die *inländische Angebotskurve* und den inländischen Preis bzw. den Autarkiepreis.

Die **inländische Nachfragekurve** zeigt, wie die Menge eines von den Inländern nachgefragten Gutes vom Preis des Gutes abhängt. Warum »inländisch«? Weil Menschen, die in anderen Ländern leben, dieses Gut vielleicht auch nachfragen. Führen wir den internationalen Handel ein, dann müssen wir zwischen den Käufen durch Inländer und den Käufen unterscheiden, die von ausländischen Konsumenten getätigt werden. Die inländische Nachfragekurve reflektiert somit lediglich die Nachfrage der Bewohner des eigenen Landes.

Analog zeigt die **inländische Angebotskurve**, wie die von inländischen Produzenten angebotene Menge eines Gutes vom Preis des Gutes abhängt. Führen wir den internationalen Handel ein, müssen wir zwischen dem Angebot inländischer Produzenten und dem Angebot aus dem Ausland unterscheiden. Bei Autarkie würde das Gleichgewicht auf dem betrachteten Markt durch den Schnittpunkt von inländischer Nachfrage und inländischem Angebot bestimmt (Punkt A). Der Gleichgewichtspreis würde P_A , die Gleichgewichtsmenge Q_A betragen. Wie auf jedem anderen Markt auch würden sowohl Konsumenten als auch Produzenten von der Existenz dieses inländischen Marktes profitieren. Die Konsumentenrente wäre gleich der blauen Dreiecksfläche in Abbildung 8-5. Die Produzentenrente wäre gleich der grauen Dreiecksfläche. Die gesamte Rente wäre gleich der Summe dieser beiden Dreiecke.

Nun wollen wir überlegen, was passiert, wenn dieser Markt für Importe geöffnet wird. Dafür müssen wir einige Annahmen über das Importangebot treffen. Die einfachste Annahme, auf die wir hier auch zurückgreifen wollen, ist die, dass Smartphones in unbegrenzter Menge im Ausland zu einem festen Preis gekauft werden können, den wir als **Weltmarktpreis** für Smartphones bezeichnen wollen. **Abbildung 8-6** zeigt eine Situation, in der der Weltmarktpreis für Smartphones P_W niedriger ist als der Preis für Smartphones, der auf dem inländischen Markt in der Autarkiesituation herrschen würde (P_A).

Die **inländische Nachfragekurve** zeigt, wie die von den inländischen Konsumenten nachgefragte Menge vom Preis des betrachteten Gutes abhängt.

Der **Weltmarktpreis** eines Gutes ist der Preis, zu dem dieses Gut auf dem Weltmarkt ge- bzw. verkauft werden kann.

Abb. 8-5

Konsumentenrente und Produzentenrente bei Autarkie

Vor Aufnahme des Handels beträgt der inländische Preis P_A , der Autarkiepreis, bei dem sich inländische Angebotskurve und inländische Nachfragekurve schneiden. Die im Inland produzierte und konsumierte Menge ist Q_A . Die Konsumentenrente wird durch die blaue Fläche, die Produzentenrente durch die graue Fläche beschrieben.

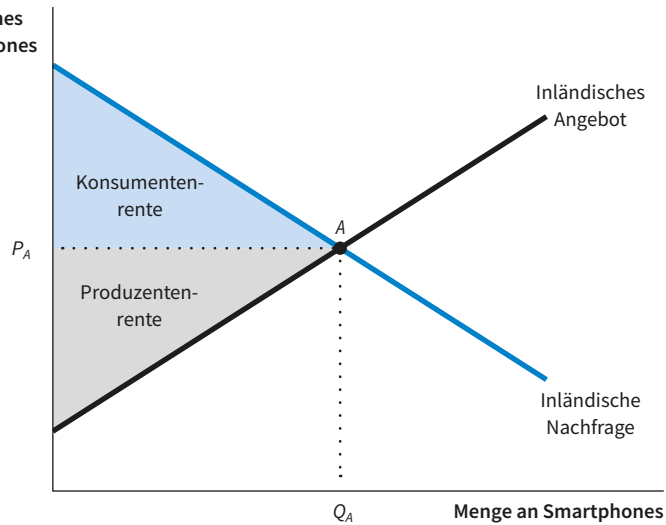
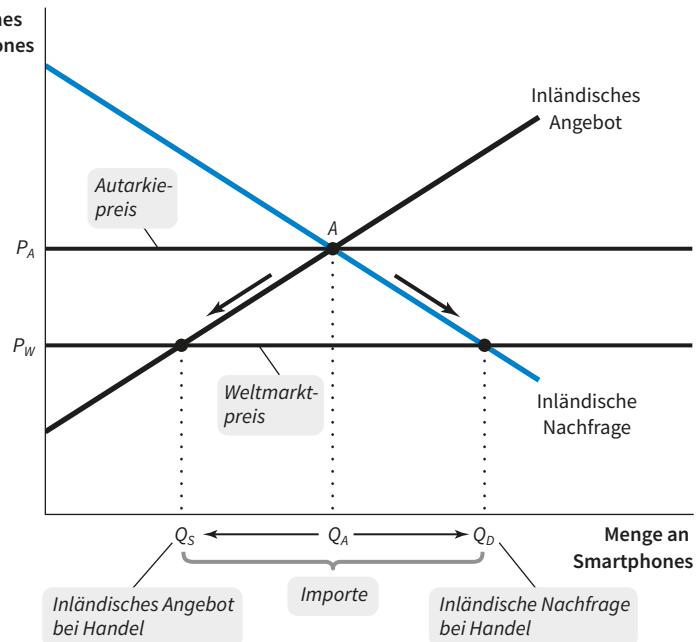


Abb. 8-6

Der inländische Markt bei Importen

Der Weltmarktpreis für Smartphones P_W liegt unterhalb des Autarkiepreises P_A . Wird der internationale Handel aufgenommen, strömen Importe in den heimischen Markt und der Inlandspreis sinkt vom Autarkieniveau P_A auf den Weltmarktpreis P_W . Mit sinkendem Preis nimmt die inländische Nachfrage von Q_A auf Q_D zu. Gleichzeitig sinkt die inländische Produktion von Q_A auf Q_S . Die Differenz zwischen der inländischen Nachfrage und dem zum Preis P_W produzierten inländischen Angebot, also die Menge $Q_D - Q_S$, wird durch Importe gedeckt.



Liegt der Weltmarktpreis für Smartphones unter dem inländischen Preis für Smartphones, lohnt es sich für Importeure, Smartphones im Ausland zu kaufen und sie im Inland weiterzuverkaufen. Die importierten Smartphones erhöhen das Smartphones-Angebot auf dem heimischen Markt, wodurch der Preis im Inland sinkt. Es werden so lange weitere Smartphones importiert, bis der inländische Preis auf das Niveau des Weltmarktpreises abgesunken ist.

Das Ergebnis dieses Anpassungsprozesses wird in Abbildung 8-6 gezeigt. Wegen der Importe sinkt der inländische Preis für Smartphones von P_A auf P_W . Die von inländischen Konsumenten nachgefragte Smartphones-Menge erhöht sich von Q_A auf Q_D , und die von inländischen Produzenten angebotene Menge sinkt von Q_A auf Q_S . Die Differenz zwischen der inländischen Nachfrage und der im Inland produzierten Menge ($Q_D - Q_S$) wird durch Importe gedeckt.

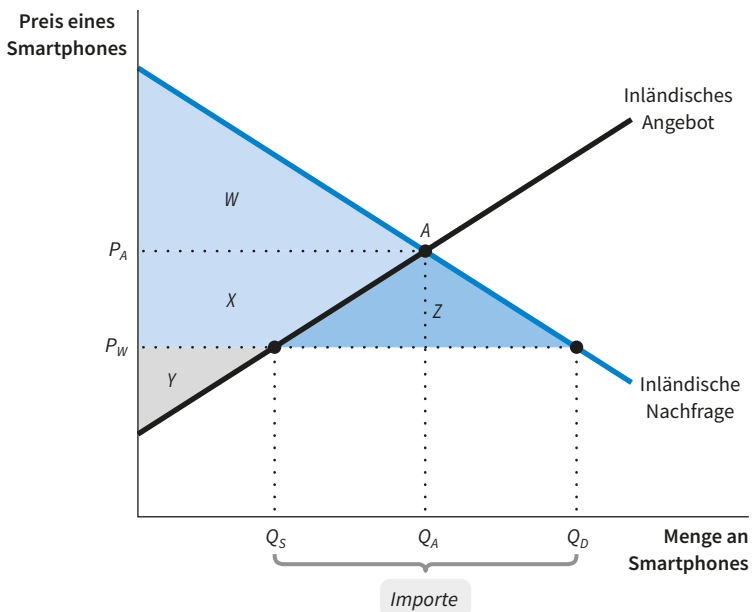
Wenden wir uns nun den Wirkungen der Importe auf Konsumentenrente und Produzentenrente zu. Weil die Importe von Smartphones

zu einem Rückgang ihres Preises im Inland führen, nimmt die Konsumentenrente zu, während die Produzentenrente sinkt. **Abbildung 8-7** zeigt, wie dies funktioniert. Dort sind vier Flächen mit den Buchstaben W , X , Y und Z bezeichnet. Die Konsumentenrente bei Autarkie, die wir in Abbildung 8-5 kennengelernt haben, korrespondiert mit der Fläche W . Die Produzentenrente in der Autarkiesituation wird durch die Summe der Flächen X und Y widerspiegelt. Das Absinken des inländischen Preises auf den Weltmarktpreis führt zu einer Erhöhung der Konsumentenrente um die Flächen X und Z , sodass die Konsumentenrente nunmehr der Summe der Flächen W , X und Z entspricht. Gleichzeitig sinkt die Produzentenrente um die Fläche X , sodass nach Aufnahme des Handels lediglich eine Produzentenrente verbleibt, die durch die Fläche Y beschrieben wird.

Die Tabelle in Abbildung 8-7 fasst die Änderungen von Konsumentenrente und Produzentenrente bei Öffnung des Marktes für Smartphones für Importe zusammen. Die Konsumenten

Abb. 8-7

Die Wirkungen von Importen auf die Renten



	Veränderung der Rente	
	Gewinn	Verlust
Konsumentenrente	$X + Z$	
Produzentenrente		$-X$
Veränderung der Gesamtrente	$+Z$	

Sinkt als Ergebnis des internationalen Handels der inländische Preis auf P_W , erhöht sich die Konsumentenrente um die Flächen X und Z , während die Produzentenrente um die Fläche X sinkt. Weil die Gewinne der Konsumenten die Verluste der Produzenten mehr als ausgleichen, erhöht sich die gesamte Rente der Volkswirtschaft um die Fläche Z .

winnen eine zusätzliche Rente in Höhe der Fläche $X + Z$. Die Produzenten verlieren in Höhe der Fläche X an Rente. Die Summe aus Produzentenrente und Konsumentenrente, die gesamte Rente, die auf dem Smartphones-Markt entsteht, erhöht sich um die Fläche Z . Infolge des Handels verbessert sich also die Situation der Konsumenten, während sich die Situation der Produzenten verschlechtert, wobei aber der Gewinn der Konsumenten den Verlust der Produzenten übersteigt.

Dies ist ein wichtiges Ergebnis. Wir haben gerade gezeigt, dass die Öffnung eines Marktes für Importe zu einem Nettozuwachs der Gesamtrente führt. Nach unserer Behauptung, dass internationaler Handel zu Gewinnen führt, sollten wir das aber eigentlich auch erwartet haben. Wir haben aber auch gesehen, dass, obwohl das Land insgesamt einen Vorteil hat, einige Gruppen – in unserem Fall die inländischen Smartphones-Produzenten – infolge des internationalen Handels Nachteile erleiden. Wie wir schon bald sehen werden, ist die Tatsache, dass internationaler Handel typischerweise sowohl Verlierer als auch Gewinn-

ner schafft, von zentraler Bedeutung für das Verstehen der Diskussion um die Handelspolitik.

Im nächsten Schritt wollen wir uns mit dem Fall beschäftigen, in dem ein Land ein Gut exportiert.

Die Wirkungen von Exporten

Abbildung 8-8 zeigt die Wirkungen, die im Inland auftreten, wenn es ein Gut exportiert, in unserem Fall Lastkraftwagen. Im betrachteten Beispiel nehmen wir an, dass unbegrenzte Mengen an Lastkraftwagen zum gegebenen Weltmarktpreis P_W im Ausland abgesetzt werden können. Der Weltmarktpreis liegt über dem Niveau, das auf dem heimischen Markt bei Autarkie herrschen würde (P_A).

Für Exporteure ist es bei diesem Weltmarktpreis profitabel, im Inland Lastkraftwagen zu kaufen und diese im Ausland zu verkaufen. Der Kauf von im Inland erzeugten Lastkraftwagen führt so lange zu einem Anstieg des inländischen Preises, bis der Inlandspreis mit dem Weltmarktpreis übereinstimmt. Im Ergebnis sinkt die von

Abb. 8-8

Der inländische Markt bei Exporten

In dieser Abbildung wird angenommen, dass der Weltmarktpreis P_W über dem Autarkiepreis P_A liegt. Nach Aufnahme des internationalen Handels wird ein Teil des heimischen Angebotes exportiert. Der inländische Preis steigt vom Autarkieniveau P_A auf den Weltmarktpreis P_W . Mit steigendem Preis geht die heimische Nachfrage von Q_A auf Q_D zurück und die inländische Produktion steigt von Q_A auf Q_S . Der verbleibende Teil der heimischen Produktion ($Q_S - Q_D$) wird exportiert.

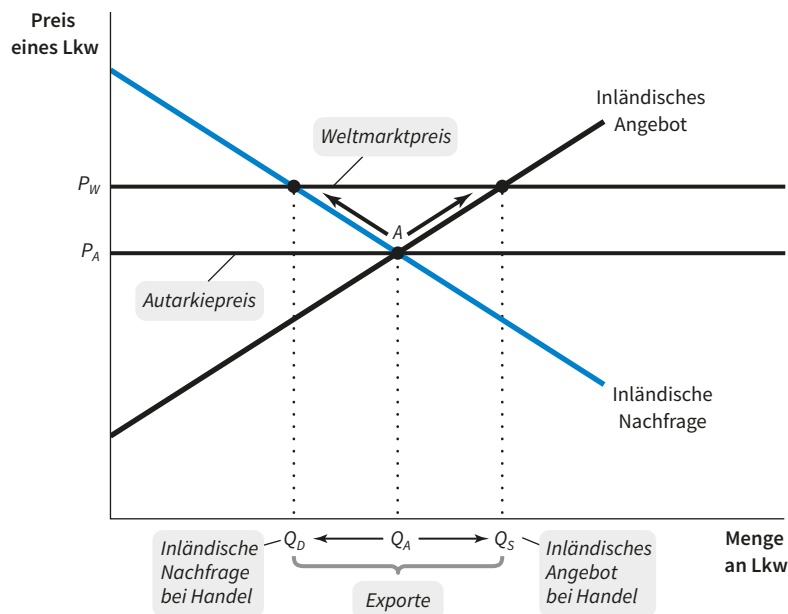
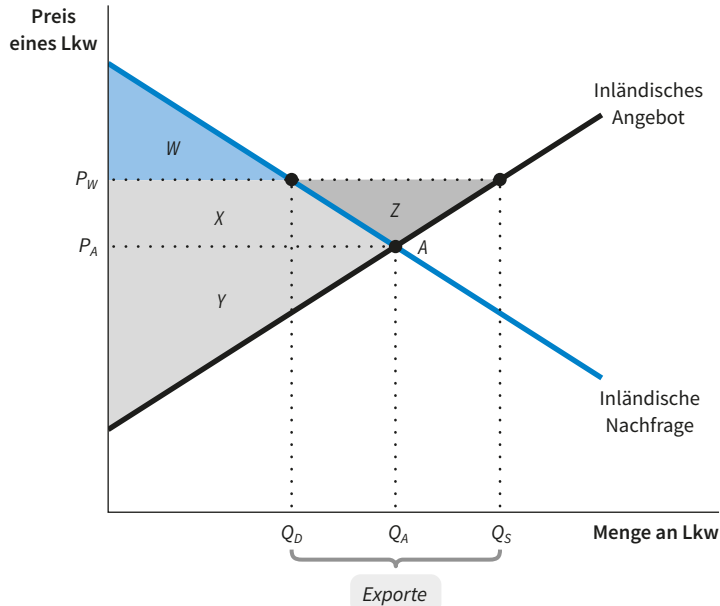


Abb. 8-9

Die Wirkungen des Exports auf die Renten



	Veränderung der Rente	
	Gewinn	Verlust
Konsumentenrente		- X
Produzentenrente	X + Z	
Veränderung der Gesamtrente	+Z	

Steigt der heimische Preis als Ergebnis des internationalen Handels auf P_W , erhalten die Produzenten eine zusätzliche Rente in Höhe von $X + Z$. Die Konsumentenrente verringert sich jedoch um die Fläche X . Weil die Gewinne der Produzenten größer sind als die Verluste der Konsumenten, steigt die gesamte Rente in der Volkswirtschaft um die Fläche Z an.

den inländischen Konsumenten nachgefragte Menge von Q_A auf Q_D , und die von heimischen Produzenten angebotene Menge steigt von Q_A auf Q_S . Die Differenz zwischen heimischer Produktion und heimischem Konsum ($Q_S - Q_D$) wird exportiert.

Genau wie Importe führen auch Exporte insgesamt zu einem Anstieg der Gesamtrente des Exportlandes, allerdings gibt es auch jetzt Verlierer und Gewinner. **Abbildung 8-9** zeigt die Wirkungen der Lastkraftwagenexporte auf Produzenten- und Konsumentenrente. Ohne Handel würde der Preis für Lastkraftwagen P_A betragen. Die Konsumentenrente bei Autarkie ergibt sich als Summe der Flächen W und X ; die Produzentenrente entspricht der Fläche Y . Aufgrund des internationalen Handels steigt der Preis von P_A auf P_W . Dies führt zu einem Rückgang der Konsumentenrente auf W und einen Anstieg der Produzentenrente auf $Y + X + Z$. Die Produzenten verbessern sich also um $X + Z$, während die Konsumenten sich um X verschlechtern. Wie auch die zu **Abbildung 8-9** gehörende Tabelle verdeutlicht, entsteht für die

Volkswirtschaft insgesamt ein Anstieg der Rente um den Betrag Z .

Fassen wir das Ergebnis unserer Überlegung noch einmal kurz zusammen: Der Import eines bestimmten Gutes führt zu einer Verschlechterung der Position der inländischen Produzenten dieses Gutes, aber zu einer Verbesserung der Position der inländischen Konsumenten. Der Export eines bestimmten Gutes führt dagegen zu einer Verschlechterung der Position der inländischen Konsumenten, aber zu einer Verbesserung der Situation der inländischen Produzenten dieses Gutes. In beiden Fällen übersteigen die Gewinne die Verluste.

Internationaler Handel und Löhne

Bislang haben wir uns auf die Wirkungen konzentriert, die der internationale Handel auf Produzenten und Konsumenten in einer bestimmten Industrie ausübt. Für viele Zwecke ist dies ein sehr hilfreicher Ansatz. Produzenten und Konsumenten sind jedoch nicht die einzigen Teile der Gesellschaft, auf die sich der internationale Handel aus-

wirkt. Auch Eigentümer von Produktionsfaktoren sind betroffen. Die Eigentümer der Produktionsfaktoren Land, Arbeit und Kapital, die für die Produktion von Exportgütern bzw. die Produktion von Gütern, die mit Importgütern konkurrieren, benötigt werden, können besonders stark durch den internationalen Handel beeinträchtigt werden.

Darüber hinaus beschränken sich die Auswirkungen von internationalem Handel nicht nur auf die Industrien, die Exportgüter bzw. Güter, die mit Importgütern konkurrieren, herstellen, weil die Produktionsfaktoren oft zwischen den Industrien wandern. Wir wenden uns deshalb nun den langfristigen Auswirkungen des internationalen Handels auf die Einkommensverteilung zu, die Verteilung des Gesamteinkommens eines Landes auf die unterschiedlichen Produktionsfaktoren.

Wir beginnen unsere Analyse damit, dass wir uns die Situation von Maria anschauen, einer gut ausgebildeten Buchhalterin, die gegenwärtig für ein US-amerikanisches Telefonunternehmen arbeitet. Wird die Wirtschaft nun für den Import von Smartphones aus China geöffnet, wird die heimische Smartphones-Industrie schrumpfen und daher auch weniger Buchhalter beschäftigen. Als Buchhalterin geht Maria jedoch einem Beruf nach, für den es Beschäftigungsmöglichkeiten in vielen Branchen gibt, und es kann gut sein, dass sie einen besseren Job in der Lastkraftwagenindustrie findet, die aufgrund des internationalen Handels expandiert. In diesem Fall wäre es falsch, sie als Produzentin von Smartphones anzusehen, die durch den aufgrund des Imports von Smartphones entstehenden Wettbewerb benachteiligt wird. Für sie ist vielmehr entscheidend, welche Auswirkungen der internationale Handel auf die Löhne von Buchhaltern hat, ganz gleich, wo sie beschäftigt werden. Der für Buchhalter geltende Lohnsatz ist ein *Faktorpreis*, der Preis, den Arbeitgeber für die Leistung eines Produktionsfaktors zahlen muss. Eine Schlüsselfrage des internationalen Handels lautet deshalb, welche Auswirkungen der Handel auf Faktorpreise hat. Es werden nicht nur Produktionsfaktoren im engeren Sinne betrachtet, wie beispielsweise Buchhalter, sondern es werden auch Produktionsfaktoren im weiteren Sinne betrachtet, wie Kapital, ungelernete Arbeitskräfte oder Arbeitskräfte mit Universitätsabschluss.

Weiter oben in diesem Kapitel haben wir das Heckscher-Ohlin-Modell des Handels beschrieben, das besagt, dass der komparative Vorteil durch die Faktorausstattung eines Landes bestimmt wird. Dieses Modell legt auch eine Vermutung nahe, wie sich der internationale Handel auf die Faktorpreise eines Landes auswirkt: Im Vergleich zur Autarkiesituation führt internationaler Handel tendenziell zu einem Anstieg des Preises der Faktoren, die reichlich verfügbar sind, und zu einem Rückgang der Preise von Faktoren, die knapp sind.

Wir wollen diese Überlegung nicht im Einzelnen verfolgen, der grundlegende Gedanke ist jedoch intuitiv einleuchtend. Die Preise von Produktionsfaktoren, genau wie die Preise für Waren und Dienstleistungen, werden durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Wenn die Nachfrage nach einem Produktionsfaktor aufgrund des internationalen Handels steigt, steigt der Preis dieses Faktors. Wenn die Nachfrage nach einem Produktionsfaktor aufgrund des internationalen Handels fällt, sinkt der Preis dieses Faktors.

Wir stellen uns nun vor, dass es in einem Land zwei Arten von Branchen gibt: **Exportbranchen**, deren Produkte im Ausland verkauft werden, und im **Importwettbewerb stehende Branchen**, die Produkte herstellen, die auch importiert werden. Im Vergleich zur Autarkiesituation führt der internationale Handel zu einer höheren Produktion in der Exportindustrie und zu einer niedrigeren Produktion der Industrien, die dem Importwettbewerb ausgesetzt sind. Dies führt indirekt zu einer Erhöhung der Nachfrage nach den Faktoren, die in den Exportindustrien eingesetzt werden. Gleichzeitig sinkt die Nachfrage nach Faktoren, die von den Industrien eingesetzt werden, die einem Importwettbewerb ausgesetzt sind. Weiter sagt uns das Heckscher-Ohlin-Modell, dass ein Land tendenziell die Güter exportiert, für deren Erzeugung viel von den reichlich vorhandenen Faktoren eingesetzt werden muss. Gleichzeitig werden tendenziell die Güter importiert, für deren Produktion relativ viel von den knappen Faktoren eingesetzt werden muss. *Aus Sicht des Inlandes betrachtet führt der internationale Handel tendenziell also zu einer Erhöhung der Nachfrage nach Faktoren, die im Inland im Vergleich zu anderen Ländern relativ reichlich vorhanden sind, und zu einer Abnahme der Nachfrage nach Faktoren, die*

Exportbranchen produzieren Güter, die im Ausland verkauft werden.

Branchen, die dem **Importwettbewerb** unterliegen, produzieren Güter, die auch importiert werden.

im Inland im Vergleich zu anderen Ländern relativ knapp sind. Dies wiederum hat zur Folge, dass die Preise der reichlich vorhandenen Faktoren tendenziell steigen, während die Preise der relativ knappen Faktoren tendenziell sinken.

Anders formuliert führt internationaler Handel tendenziell zu einer Umverteilung des Einkommens weg von den relativ knappen Faktoren, hin zu den relativ reichlich vorhandenen Faktoren. US-Exporte sind tendenziell humankapitalintensiv, während die US-Importe tendenziell intensiv in ungelerner Arbeit sind (beispielsweise der Zusammenbau von Mobiltelefonen oder die Produktion von Bekleidung). Diese Beobachtung führt zu dem Schluss, dass die Wirkungen des internationalen Handels auf die US-amerikanischen Faktormärkte vor allem darin bestehen, dass der Lohnsatz für gut ausgebildete Arbeitnehmer steigt, während der Lohnsatz für ungelernete Arbeitnehmer sinkt.

Dieser Effekt wird in den Vereinigten Staaten mit einer gewissen Besorgnis betrachtet. Die Lohnungleichheit – der Abstand zwischen den

Löhnen von hoch bezahlten und gering bezahlten Arbeitnehmern – hat sich während der letzten 30 Jahre deutlich erhöht. Einige Ökonomen glauben, dass der zunehmende internationale Handel bei diesem Trend eine wichtige Rolle spielt. Weist der internationale Handel die Wirkungen auf, die vom Heckscher-Ohlin-Modell vorhergesagt werden, dann erhöht er die Löhne der gut ausgebildeten Arbeitnehmer, die ohnehin schon relativ hoch bezahlt werden, und verringert die Löhne der schlechter ausgebildeten Arbeitnehmer, deren Löhne ohnehin schon relativ niedrig sind. Beachten Sie aber auch, dass internationaler Handel die Ungleichheit zwischen Ländern reduziert, da der Lebensstandard in armen Ländern durch den Export von Gütern in reiche Länder steigt.

Wie wichtig sind diese Effekte? Es hat in der Vergangenheit Perioden gegeben, in denen die Auswirkungen des internationalen Handels auf die Faktorpreise sehr groß waren. Wie in der Rubrik »Wirtschaftswissenschaft und Praxis« näher erläutert wird, hatte die Aufnahme des transatlantischen Handels im späten 19. Jahr-

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Handel, Löhne und Landpreise im 19. Jahrhundert

Ab etwa 1870 war ein explosives Wachstum des Welt Handels in Agrarprodukten zu verzeichnen, das ganz wesentlich auf der Dampfmaschine basierte. Dampfschiffe konnten den Ozean viel schneller und viel zuverlässiger überqueren als Segelschiffe. Bis etwa 1860 lagen die Kosten von Transporten mit Dampfschiffen über denen von Transporten mit Segelschiffen. In der Folgezeit sanken die Transportkosten für mit Dampfschiffen transportierte Waren deutlich. Zur selben Zeit ermöglichte es die Eisenbahn, Korn und andere Schüttgüter preisgünstig vom Landesinneren zu den Häfen zu transportieren. Die Folge dieser Entwicklung war, dass mit reichlich Land ausgestattete Nationen wie die Vereinigten Staaten, Kanada, Argentinien und Australien begannen, große Menge von Agrarprodukten in die dicht besiedelten, mit wenig Bodenfläche ausgestatteten Länder Europas zu transportieren. Diese Öffnung der Länder für den internationalen Handel führte in den exportierenden Ländern zu hö-

heren Preisen für Agrarprodukte wie Weizen. In den importierenden Ländern kam es symmetrisch hierzu zu einem Preisrückgang. Besonders deutlich zeigte sich dies in den verringerten Preisunterschieden für Weizen im mittleren Westen der Vereinigten Staaten und Weizen in England.

Die Änderung der Agrarpreise ließ auf beiden Seiten des Atlantiks mit der Anpassung der Faktorpreise sowohl Gewinner als auch Verlierer entstehen. In England sanken die Bodenpreise im Vergleich zu den Durchschnittslöhnen um die Hälfte. Die Bodenbesitzer sahen sich einem massiven Kaufkraftverlust gegenüber, während sich die Arbeiter durch die billiger gewordenen Nahrungsmittel besser stellten. In den Vereinigten Staaten geschah genau das Umgekehrte: Die Bodenpreise verdoppelten sich im Vergleich zu den Löhnen. Die Besitzer von Grund und Boden erfuhren somit eine deutliche Verbesserung ihrer Situation, während sich die Arbeiter einer sinkenden Kaufkraft ihrer Löhne gegenüber sahen, die durch die steigenden Nahrungsmittelpreise hervorgerufen wurde.

hundert starke negative Folgen für die Höhe der Pachten in Europa, was den Landeigentümern schadete, den Arbeitern und den Eigentümern von Kapital aber nutzte. Die Auswirkungen des Handels auf die Löhne haben in den Vereinigten Staaten in jüngerer Zeit recht heftige Kontroversen hervorgerufen. Die meisten Ökonomen, die sich mit dieser Frage beschäftigt haben, stimmen darin überein, dass zunehmende Importe von

arbeitsintensiven Produkten aus den Schwellenländern und der im Gegenzug erfolgende Export von Hochtechnologiegütern dazu beigetragen haben, das Lohndifferenzial zwischen gut ausgebildeten und schlecht ausgebildeten Arbeitnehmern zu vergrößern. Die meisten Ökonomen sind jedoch davon überzeugt, dass es sich dabei lediglich um eine von vielen Kräften handelt, die die zunehmende Lohnungleichheit erklärt.

Kurzzusammenfassung

- ▶ Der Schnittpunkt der **inländischen Nachfragekurve** und der **inländischen Angebotskurve** bestimmt den Autarkiepreis eines Gutes. Wird der betreffende Markt für den internationalen Handel geöffnet, bewegt sich der inländische Preis auf den **Weltmarktpreis** zu.
- ▶ Liegt der Weltmarktpreis unterhalb des Autarkiepreises, führt die Aufnahme des Handels zu Importen und der heimische Preis sinkt auf das Niveau des Weltmarktpreises. Insgesamt entsteht ein Handelsgewinn, weil die Zunahme der Konsumentenrente den Rückgang der Produzentenrente überkompensiert.
- ▶ Liegt der Weltmarktpreis oberhalb des Autarkiepreises, führt die Aufnahme des Handels zu Exporten und der heimische Preis steigt auf das Niveau des Weltmarktpreises. Insgesamt entsteht ein Handelsgewinn, weil der Anstieg der Produzentenrente den Rückgang der Konsumentenrente überkompensiert.
- ▶ Der Handel führt zu einer Expansion in der **Exportindustrie**, die mit einem Anstieg der Nachfrage nach dem im Inland reichlich vorhandenen Faktor verbunden ist. Gleichzeitig führt der Handel aber auch zu einer Kontraktion der Industrien, die sich nun einem **Importwettbewerb** ausgesetzt sehen. Diese Kontraktion ist mit einem Rückgang der Nachfrage nach den im Inland knappen Faktoren verbunden.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Aufgrund eines Lastwagenfahrerstreiks wird der Handel von Nahrungsmitteln zwischen den Vereinigten Staaten und Mexiko unterbrochen. In der Autarkiesituation ist der Preis für mexikanische Weintrauben geringer als der für US-amerikanische Trauben. Erläutern Sie die Auswirkungen der Handelsunterbrechung anhand eines Diagramms, das die inländische Nachfragekurve und die inländische Angebotskurve für Weintrauben der Vereinigten Staaten zeigt, in Bezug auf folgende Größen:
 - a. Konsumentenrente
 - b. Produzentenrente
 - c. Gesamtrente.
2. Welche Wirkungen haben die in Aufgabe 1 beschriebenen Ereignisse auf die mexikanischen Weintraubenproduzenten? Welche Auswirkungen haben sie auf die in der Weinlese in Mexiko Beschäftigten? Welche Auswirkungen haben sie auf die mexikanischen Konsumenten? Welche Auswirkungen haben sie auf die in den Vereinigten Staaten mit der Weinlese Beschäftigten?

8.3 Die Wirkungen von Handelsprotektionismus

Eine Wirtschaft ist durch **Freihandel** charakterisiert, wenn die Regierung nicht versucht, Exporte und Importe über oder unter das Niveau zu treiben, das sich aufgrund der Marktkräfte im Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage einstellen würde.

Eine Steuer, die auf Importe erhoben wird, bezeichnet man als **Zoll**.

Politikmaßnahmen, die auf eine Begrenzung der Importe abzielen, werden als **Handelsprotektionismus** oder einfach als **Protektionismus** bezeichnet.

Seit David Ricardo im frühen 19. Jahrhundert das Prinzip des komparativen Vorteils in die Literatur eingeführt hat, haben sich die meisten Ökonomen für **Freihandel** ausgesprochen. Freihandel bedeutet, dass die Politik nicht versuchen sollte, die Höhe von Exporten und Importen über oder unter das Niveau zu treiben, das sich am Markt als Resultat von Angebot und Nachfrage bildet. Trotz der Freihandelsargumente der Ökonomen greifen viele Regierungen auf Steuern oder ähnliche Restriktionen zurück, um Importe zu begrenzen. Ein anderer Eingriff in den Freihandel, der allerdings sehr viel seltener zu beobachten ist, besteht in Subventionen, mit denen Exporte gefördert werden sollen. Politikmaßnahmen zur Begrenzung der Importe werden gewöhnlich mit dem Ziel ergriffen, die inländischen Industrien, die sich einem Importwettbewerb ausgesetzt sehen, vor den ausländischen Wettbewerbern zu schützen. Diese auf den Schutz inländischer Produzenten gerichtete Politik wird als **Handelsprotektionismus**

oder einfach als **Protektionismus** bezeichnet.

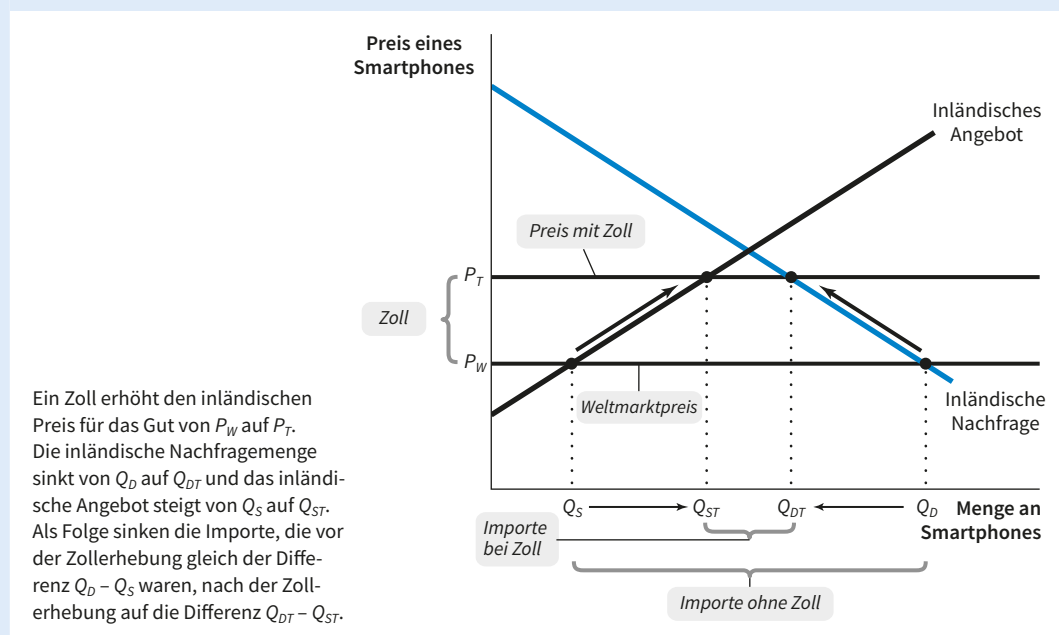
Schauen wir uns im Folgenden kurz die beiden am häufigsten anzutreffenden protektionistischen Politikmaßnahmen an, nämlich *Zölle* und *Importquoten*. Anschließend wollen wir uns mit der Frage beschäftigen, warum Regierungen zu diesen Politikmaßnahmen greifen.

Die Wirkungen eines Zolls

Als **Zoll** wird eine Abgabe oder Steuer bezeichnet, die im grenzüberschreitenden Warenverkehr mit Drittländern zu entrichten ist. Ein Importzoll stellt eine Mengensteuer dar, die auf Importgüter erhoben wird. So könnte beispielsweise die amerikanische Regierung festlegen, dass jeder, der Smartphones aus China in die USA bringt, einen Zoll von 100 Dollar pro Smartphone bezahlen muss. In der weiter zurückliegenden Vergangenheit stellten Zölle eine wichtige Quelle der Staatsfinanzierung dar, weil sie relativ einfach zu erheben

Abb. 8-10

Die Wirkungen eines Zolls



waren. Heute haben Zölle dagegen meistens die Zielsetzung, Importe zu erschweren und die im Importwettbewerb stehende heimische Industrie zu schützen.

Ein Zoll führt sowohl zu einer Erhöhung des Preises, den die inländischen Produzenten erhalten, als auch zu einer Erhöhung des Preises, der von den inländischen Konsumenten zu bezahlen ist. Nehmen wir beispielsweise an, dass unser Land Smartphones importiert und ein Smartphone am Weltmarkt für 200 Dollar erhältlich ist. Wie wir früher gesehen haben, würde sich bei Freihandel ein inländischer Preis von ebenfalls 200 Dollar ergeben. Wird jedoch ein Zoll von 100 Dollar pro Smartphone erhoben, erhöht sich der inländische Preis auf 300 Dollar. Es wäre nicht länger profitabel, Smartphones zu importieren, es sei denn, der Preis im Inland wäre hoch genug, um die Importeure für die Kosten des Zolls zu entschädigen.

Abbildung 8-10 illustriert die Wirkungen eines Zolls auf den Import von Smartphones. Wie bisher gehen wir davon aus, dass P_W den Weltmarktpreis für Smartphones bezeichnet. Bevor der Zoll er-

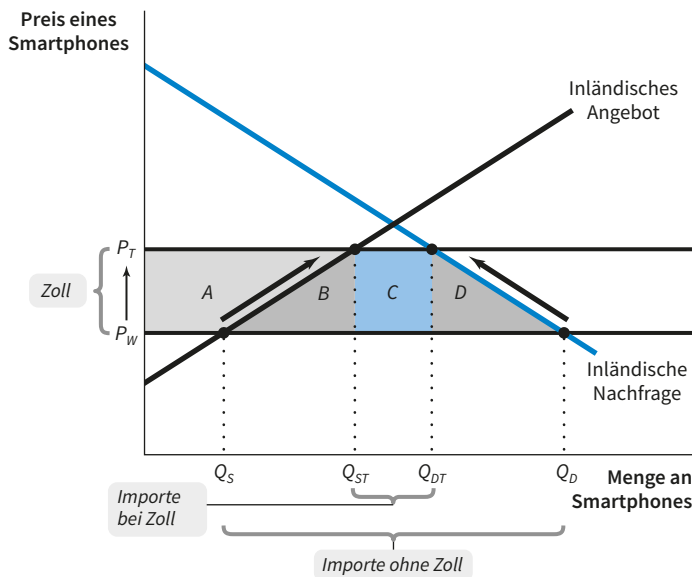
hoben wird, haben die Importe den Inlandspreis auf P_W abgesenkt, sodass die Produktion vor Zollerhebung Q_S beträgt. Der Konsum vor Zollerhebung beträgt Q_D und die Importe vor Zollerhebung haben eine Höhe von $Q_D - Q_S$.

Nun sei angenommen, dass die Regierung auf jedes importierte Smartphone einen Zoll erhebt. Aufgrund der Zollerhebung ist es nicht länger profitabel, Smartphones zu importieren, es sei denn, dass der im Inland durch den Importeur erzielbare Preis größer oder gleich dem Weltmarktpreis *zuzüglich* des Zolls ist. Der Inlandspreis steigt daher auf P_T , ein Niveau, das dem Weltmarktpreis P_W plus dem Zoll entspricht. Die inländische Produktion steigt auf Q_{ST} , der inländische Konsum sinkt auf Q_{DT} und die Importe vermindern sich auf die Differenz $Q_{DT} - Q_{ST}$.

Ein Zoll führt also im Vergleich zur Freihandelsituation zu einem Anstieg der inländischen Preise, einer Erhöhung der inländischen Produktion und einer Verringerung des inländischen Konsums. **Abbildung 8-11** zeigt, wie sich dies auf die Renten der Volkswirtschaft auswirkt. Es gibt drei Effekte. Erstens erhöht der gestiegene In-

Abb. 8-11

Ein Zoll verringert die Wohlfahrt



	Veränderung der Rente	
	Gewinn	Verlust
Konsumentenrente		$-(A+B+C+D)$
Produzentenrente	A	
Staatseinnahmen	C	
Gesamternte		$-(B+D)$

steigt der inländische Preis als Folge eines Zolls, erhöht sich die Produzentenrente um die Fläche A. Der Staat erzielt zusätzliche Einnahmen in Höhe der Fläche C. Die Konsumentenrente geht um die Summe der Flächen $A + B + C + D$ zurück. Weil der Verlust der Konsumenten die Gewinne von Produzenten und Staat übersteigt, verringert sich die Wohlfahrt der Volkswirtschaft insgesamt (um die Summe $B + D$).

landspreis die Produzentenrente um die Fläche A . Zweitens verringert der gestiegene Inlandspreis die Konsumentenrente um die Summe der Flächen A , B , C und D . Schließlich ergibt sich aus dem Zoll eine Einnahme für den Staat. Wie groß ist das Zollaufkommen? Der Staat erhält den Zollbetrag, der gleich der Preisdifferenz $P_T - P_W$ auf jedes importierte Smartphone ist. Die Importmenge entspricht der Differenz $Q_{DT} - Q_{ST}$. Das gesamte Zollaufkommen beträgt daher $(P_T - P_W) \times (Q_{DT} - Q_{ST})$. Dies entspricht der Fläche C .

Die Wohlfahrtswirkungen eines Zolls sind in der zu Abbildung 8-11 gehörigen Tabelle zusammengefasst. Die Produzenten gewinnen, die Konsumenten verlieren, der Staat gewinnt. Die Verluste der Konsumenten sind jedoch größer als die Summe der Gewinne von Produzenten und Staat, was zu einem Nettorückgang der Gesamtrenten in Höhe der Flächen $B + D$ führt.

Wir haben in Kapitel 7 gesehen, dass eine Mengensteuer Ineffizienzen hervorruft, die zu einem Wohlfahrtsverlust führen, weil wechselseitig vorteilhafte Transaktionen unterbleiben. Das gleiche gilt auch für einen Zoll, wo der Nettowohlfahrtsverlust der Gesellschaft gleich dem Verlust an Gesamtrente ist, der durch die Flächen $B + D$ widerspiegelt wird. Zölle führen zu Wohlfahrtsverlusten, weil sie auf zwei Weisen Ineffizienzen hervorrufen. Erstens werden wechselseitig vorteilhafte Tauschmöglichkeiten nicht ausgeschöpft: Einige Konsumenten, die bereit wären, mehr als den Weltmarktpreis P_W zu bezahlen, kaufen das Gut nicht, obwohl P_W die wahren Kosten einer Einheit des Gutes für die Wirtschaft beschreibt. Die Kosten dieser Ineffizienz werden in Abbildung 8-11 durch die Fläche D repräsentiert. Zweitens werden Ressourcen der Volkswirtschaft für ineffiziente Produktion verschwendet: Einige Produzenten, deren Kosten P_W übersteigen, produzieren das Gut, obwohl eine zusätzliche Einheit des Gutes im Ausland für P_W gekauft werden kann. Die Kosten dieser Ineffizienz werden in Abbildung 8-11 durch die Fläche B repräsentiert.

Die Wirkungen einer Importquote

Bei einer **Importquote**, einer anderen Form des Handelsprotektionismus, handelt es sich um eine gesetzliche Begrenzung der Menge eines Gutes, die importiert werden darf. So könnte beispielsweise eine Importquote der Vereinigten Staaten

die Zahl der in jedem Jahr importierten chinesischen Smartphones auf 50 Millionen Stück beschränken. Importquoten werden häufig verwaltungstechnisch mithilfe von Lizenzen realisiert: Es wird eine Anzahl von Lizenzen erteilt, von denen jede dem Lizenzhalter das Recht einräumt, pro Jahr eine begrenzte Menge des Gutes zu importieren.

Wir haben Quoten bereits im Kapitel 5 kennengelernt, wo wir gesehen haben, dass eine Verkaufsquote bis auf einen Unterschied genau die gleichen Wirkungen hat wie eine Mengensteuer. Dieser Unterschied besteht darin, dass das Geld, das bei einer Mengensteuer dem Staat als Steuereinnahme zugefallen wäre, im Fall der Quote zu einer Rente für die Lizenzhalter wird. Ganz ähnlich hat eine Importquote dieselben Wirkungen wie ein Zoll, wobei es allerdings auch hier wieder einen Unterschied gibt: Das Geld, das im Fall eines Zolls dem Staat als Zolleinnahme zugeflossen wäre, wird bei einer Quote zur Rente für die Lizenzhalter. Schauen wir uns dazu noch einmal Abbildung 8-11 an. Eine Importquote, welche die Importe auf die Differenz $Q_{DT} - Q_{ST}$ beschränkt, wird den inländischen Preis für Smartphones um denselben Betrag erhöhen wie der zuvor betrachtete Zoll. Der heimische Preis wird also von P_W auf P_T steigen. Die Fläche C repräsentiert nun aber keine Steuereinnahmen des Staates, sondern die Quotenrente der Lizenzinhaber.

Wer erhält Importlizenzen und kann auf diese Weise die Quotenrenten abschöpfen? Im Fall von Importprotektionismus durch die Vereinigten Staaten ist die Antwort auf diese Frage einigermaßen überraschend: Die wichtigsten Importlizenzen, hauptsächlich für Kleidung, in geringerem Ausmaß auch für Zucker, werden ausländischen Regierungen garantiert.

Weil die Quotenrenten für den größten Teil der US-amerikanischen Importe an Ausländer gehen, sind die nationalen Kosten dieser Quoten größer als die eines vergleichbaren Zolls (ein Zoll, der zum selben Importniveau führt). In Abbildung 8-11 wäre der Nettoverlust der Vereinigten Staaten aus einer derartigen Importquote gleich der Flächensumme $B + C + D$, der Differenz zwischen Verlusten der Konsumenten und Gewinnen der Produzenten.

Eine **Importquote** ist eine gesetzliche Beschränkung für die Menge der Güter, die importiert werden darf.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Handelsprotektionismus in den Vereinigten Staaten

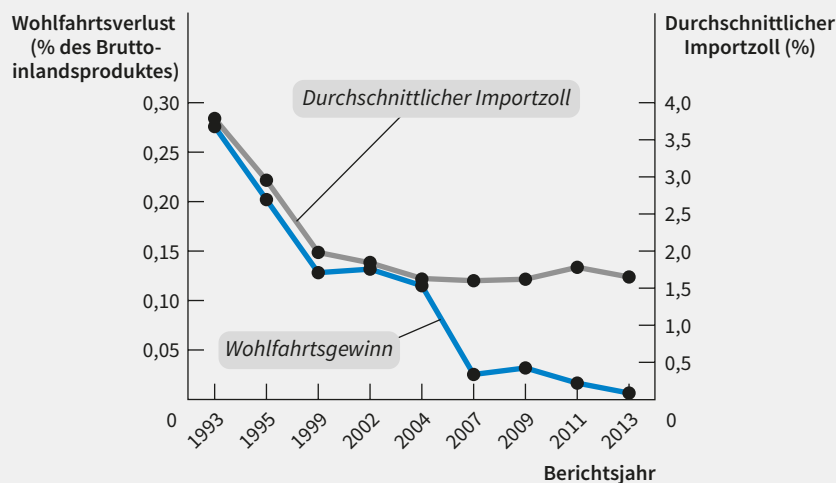
Die Vereinigten Staaten folgen heute im Allgemeinen einer am Freihandel orientierten Politik, zumindest im Vergleich mit anderen Ländern und im Vergleich mit der eigenen Vergangenheit. Die meisten produzierten Güter unterliegen entweder keinem Zoll oder lediglich einem geringen. Welche Ausnahmen gibt es zu dieser Regel?

Ein Großteil des weiterhin ausgeübten Protektionismus bezieht sich auf landwirtschaftliche Erzeugnisse. Ganz oben auf der Liste steht Ethanol, das in den Vereinigten Staaten vornehmlich aus Mais hergestellt wird und als Bestandteil von Treibstoffen verwendet wird. Der größte Teil des importierten Ethanols unterliegt einem ziemlich hohen Zoll. Einige Länder haben jedoch die Berechtigung, in den Vereinigten Staaten eine beschränkte Menge Ethanol zu hohen Preisen zu verkaufen, aber ohne einen Zoll entrichten zu müssen. Auch Milchprodukte unterliegen einem weitreichenden Importschutz, der sich ebenfalls aus Zöllen und Quoten zusammensetzt.

Bis noch vor einigen Jahren wurden auch Kleidung und Textilien durch ein ausgefeiltes System von Importquoten vor Importwettbewerb geschützt. Im Jahr 2005 wurde dieses System jedoch aufgrund eines zu diesem Zeitpunkt bereits 10 Jahre alten Handelsabkommens endgültig abgeschafft. Einige Kleidungsimporte unterliegen noch immer verhältnismäßig hohen Zöllen, aber der Protektionismus, den die Textilindustrie einst kannte, lässt sich nur noch erahnen.

Das wichtigste, was man über die aktuelle Protektionspolitik der Vereinigten Staaten wissen muss, ist wie beschränkt sie in Wirklichkeit ist und wie wenig Kosten sie für die Wirtschaft verursacht. Alle zwei Jahre veröffentlicht die Internationale Handelskommission der Vereinigten Staaten, eine Regierungsbehörde, Schätzungen der Auswirkungen »erheblicher Handelsbeschränkungen« auf die US-Wohlfahrt. **Abbildung 8-12** zeigt, dass sowohl die durchschnittliche Zollhöhe als auch die mit Handelsbeschränkungen verbundenen Kosten (gemessen als Anteil am Nationaleinkommen) in den letzten zwei Jahrzehnten deutlich gesunken sind (und am Anfang auch nicht besonders hoch waren).

Abb. 8-12: Zollsätze und geschätzte Wohlfahrtsverluste, 1993–2013



Quellen: Internationale Handelskommission der Vereinigten Staaten (2013), Federal Reserve Bank of St. Louis, Welfare Development Indicators (WDI) der Weltbank

Kurzzusammenfassung

- ▶ Die meisten Ökonomen sprechen sich für **Freihandel** aus, obwohl viele Regierungen **Handelsprotektionismus** zugunsten von Branchen betreiben, die im Importwettbewerb stehen. Die beiden am häufigsten anzutreffenden protektionistischen Maßnahmen sind Zölle und Importquoten. In seltenen Fällen subventionieren Regierungen auch den Export bestimmter Industriezweige.
- ▶ Bei einem **Zoll** handelt es sich um eine Steuer auf Importe. Ein Zoll erhöht den inländischen Preis über das Niveau des Weltmarktpreises. Dies führt zu einem Rückgang des Handelsvolumens und des inländischen Konsums, aber zu einem Anstieg der heimischen Produktion. Die inländischen Produzenten und die Regierung sind Gewinner der Einführung des Zolls, die Konsumenten hingegen sind die Verlierer. Ihre Verluste übersteigen den Vorteil der Produzenten und der Regierung, was zu einem Rückgang der Gesamtrente und somit zu einem Nettowohlfahrtsverlust führt.
- ▶ Bei einer **Importquote** handelt es sich um eine gesetzlich festgelegte Mengenbeschränkung von Importgütern. Sie wirkt wie ein Zoll, allerdings fallen die Erträge (die Quotenrenten) dem Lizenzhalter zu, nicht dem Staat.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Nehmen Sie an, dass der Weltmarktpreis für Butter 0,50 Euro pro Kilogramm beträgt und der inländische Preis in der Autarkiesituation 1,00 Euro pro Kilogramm beträgt. Verwenden Sie ein ähnliches Diagramm wie in Abbildung 8-10, um Folgendes zu zeigen:
 - a. Bei Freihandel verlangen die inländischen Butterproduzenten vom Staat, einen Zoll zu erheben, der nicht weniger als 0,50 Euro pro Kilogramm beträgt.
 - b. Was geschieht, falls ein Zoll erhoben wird, der mehr als 0,50 Euro pro Kilogramm beträgt?
2. Nehmen Sie an, dass die Regierung anstelle des Zolls eine Importquote für Butter erlässt. Welche Quote würde die gleiche Importmenge hervorrufen wie ein Zoll in Höhe von 0,50 Euro je Kilogramm?

8.4 Die politische Ökonomie des Handelsprotektionismus

Wir haben gesehen, dass der internationale Handel für die Länder, die sich an ihm beteiligen, wechselhafte Vorteile hervorruft. Wir haben auch gesehen, dass Zölle und Importquoten, obgleich sie nicht nur zu Verlierern, sondern auch zu Gewinnern führen, insgesamt die Wohlfahrt verringern. Gleichwohl fahren viele Länder fort, Zölle zu erheben, Importquoten zu erlassen und andere protektionistische Maßnahmen zu ergreifen.

Um zu verstehen, warum es überhaupt zu Handelsprotektionismus kommt, wollen wir uns zu-

nächst einmal einige der üblichen Rechtfertigungen für Protektionismus anschauen. Anschließend wollen wir uns mit der Politik des Handelsprotektionismus beschäftigen. Schließlich wollen wir uns mit einem wichtigen Charakteristikum der Handelsprotektion in der heutigen Welt befassen, nämlich damit, dass Zölle und Importquoten Gegenstand internationaler Verhandlungen sind und von internationalen Organisationen überwacht werden.

Argumente für Handelsprotektionismus

Befürworter von Zöllen und Importquoten berufen sich auf eine Vielzahl von Argumenten. Die drei am häufigsten genannten sind: *nationale Sicherheit*, *Schaffung von Arbeitsplätzen* und das *Erziehungszollargument*.

Das Argument der nationalen Sicherheit basiert auf der Überlegung, dass die Güterströme aus dem Ausland in Zeiten internationaler Konflikte unterbrochen werden können. Ein Land sollte daher die heimischen Anbieter lebenswichtiger Güter mit dem Ziel schützen, dass das Inland von Auslandslieferungen in diesem Bereich unabhängig ist. So gab es beispielsweise in den 1960er-Jahren in den Vereinigten Staaten, die damals aufgrund der Erschöpfung eigener Reserven damit begannen, Öl zu importieren, eine Importquote für Öl, die mit dem Argument der nationalen Sicherheit begründet wurde. Auch heute argumentieren einige Politiker, dass politische Maßnahmen ergriffen werden sollten, die den Import von Öl erschweren, insbesondere aus dem mittleren Osten.

Das Argument der Arbeitsplatzschaffung bezieht sich auf die zusätzlichen Arbeitsplätze, die als Ergebnis protektionistischer Maßnahmen in den Bereichen entstehen könnten, die sich im Importwettbewerb befinden. Ökonomen weisen darauf hin, dass diese Arbeitsplatzgewinne durch Arbeitsplatzverluste an anderer Stelle ausgeglichen werden, etwa in Industrien, die importierte Vorleistungen verwenden und sich nun höheren Kosten gegenübersehen. Nichtökonomien lassen sich von dieser Sicht jedoch häufig nicht überzeugen.

Das Erziehungszollargument, auf das sich häufig Schwellenländer beziehen, besagt, dass junge Industrien vorübergehend einer Phase des Schutzes bedürfen, damit sie sich entwickeln können. So haben beispielsweise in den 1950er-Jahren viele lateinamerikanische Länder auf Fertigprodukte Zölle erhoben bzw. Importquoten erlassen, weil sie versuchten, von ihrer traditionellen Rolle als Rohstoffexporteure zu einem neuen Status als industrialisierte Länder zu wechseln.

In der Theorie kann das Erziehungszollargument sehr überzeugend sein, insbesondere bei Hightechindustrien, die für eine Verbesserung des allgemeinen Ausbildungsniveaus sorgen. In der

Wirklichkeit ist es jedoch komplizierter. In den meisten Fällen werden die Industrien durch Protektionismus geschützt, die politisch einflussreich sind. Darüber hinaus sind Regierungen oft schlecht darin, Vorhersagen zu treffen, welches die besten neuen Technologien sind. Zu guter Letzt ist es zumeist sehr schwierig, Industrien, die entwickelt genug sind, um auf eigenen Beinen zu stehen, vom Protektionismus wieder zu entwöhnen.

Politische Einflüsse und Protektionismus

In der Realität hat ein großer Teil der protektionistischen Maßnahmen wenig mit den im vorigen Abschnitt vorgestellten Argumenten zu tun. Vielmehr reflektieren die protektionistischen Maßnahmen den politischen Einfluss der im Importwettbewerb stehenden Produzenten.

Wir haben gesehen, dass ein Zoll oder eine Importquote zu Vorteilen für die im Importwettbewerb stehenden Produzenten führt, aber zu Nachteilen für die Konsumenten. Die Produzenten haben jedoch für gewöhnlich einen stärkeren Einfluss auf handelspolitische Entscheidungen. Die Produzenten, die im Importwettbewerb bezüglich eines bestimmten Gutes stehen, sind normalerweise eine kleinere, enger zusammenhängende Gruppe als die Konsumenten des betreffenden Gutes.

Als Beispiel können wir uns auf den Handelsprotektionismus bei Zucker beziehen, der in der Rubrik »Vertiefung« diskutiert wird. In den Vereinigten Staaten gilt für Zucker eine Importquote, die den Inlandspreis für Zucker auf ein Niveau treibt, das doppelt so hoch ist wie der Weltmarktpreis. Mit ökonomischen Argumenten lässt sich diese Quote kaum begründen. Andererseits beklagen sich Konsumenten aber auch kaum über sie, weil sie schlicht und einfach von deren Existenz nichts wissen: Weil ein einzelner Konsument keine großen Zuckermengen kauft, machen die Kosten der Quote für einen einzelnen Haushalt lediglich wenige Dollar pro Jahr aus, weswegen dem Zuckerpreis wenig Beachtung geschenkt wird. Es gibt jedoch lediglich ein paar tausend Landwirte in den Vereinigten Staaten, die Zuckerrüben bzw. Zuckerrohr anbauen. Diese sind sich der Vorteile, die sie aus der Quote ziehen, sehr wohl bewusst. Dementsprechend sorgen sie da-

Die **Europäische Union (EU)** ist eine Zollunion von 28 europäischen Ländern, die vollständig auf Handelsbeschränkungen verzichtet haben.

Die **Welthandelsorganisation** überwacht die internationalen Handelsabkommen und entscheidet Streitigkeiten zwischen Ländern bezüglich dieser Abkommen.

Internationale Handelsabkommen sind Verträge, bei denen ein Land verspricht, seine protektionistischen Maßnahmen gegen den Export eines anderen Landes zu reduzieren, wenn dieses andere Land im Gegenzug verspricht, seine eigenen Protektionsmaßnahmen ebenfalls abzubauen.

Das **Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA)** ist ein Handelsabkommen zwischen den Vereinigten Staaten, Kanada und Mexiko.

für, dass ihre Kongressabgeordneten ihre spezifischen Interessen zur Kenntnis nehmen.

Vor dem Hintergrund dieser politischen Realitäten könnte es überraschend wirken, dass der Handel im Großen und Ganzen trotzdem frei ist. So erheben die Vereinigten Staaten im Durchschnitt nur geringe Zölle und die Importquoten beschränken sich im Wesentlichen auf Kleidung und einige Agrarprodukte. Es wäre schön, wenn der Hauptgrund für den geringen Umfang der Handelsbeschränkungen darin bestünde, dass die Ökonomen die Politiker von den Vorteilen des freien Handels überzeugt hätten. Die weit wichtigere Ursache dafür ist jedoch in der Rolle von *internationalen Handelsabkommen* zu sehen.

Internationale Handelsabkommen und die Welthandelsorganisation

Ergreift ein Land handelsprotektionistische Maßnahmen, schädigt es zwei Gruppen. Die den heimischen Konsumenten entstehenden Nachteile haben wir bereits angesprochen. Darüber hinaus schädigen die Protektionsmaßnahmen aber auch die ausländischen Exportindustrien. Dies hat zur Folge, dass Länder ihre handelspolitischen Maßnahmen wechselseitig im Auge behalten. So hat beispielsweise die kanadische Holzindustrie ein starkes Interesse daran, die US-amerikanischen Zölle auf Forstprodukte gering zu halten.

Wegen dieser wechselseitigen Bedeutung der Handelspolitik anderer Länder für das eigene Land beteiligen sich die meisten Staaten an **internationalen Handelsabkommen**. Internationale Handelsabkommen sind Verträge, in denen ein Land einem anderen zusagt, seine handelsprotektionistischen Maßnahmen gegen die Exporte des anderen Landes unter der Bedingung zu reduzieren, dass das andere Land dasselbe für die eigenen Exporte tut. Der größte Teil des Welthandels wird heute durch derartige Vereinbarungen reguliert.

Es gibt internationale Handelsabkommen, an denen lediglich zwei Länder oder eine kleine Gruppe von Ländern beteiligt sind. So existiert beispielsweise zwischen den Vereinigten Staaten, Kanada und Mexiko ein Handelsabkommen, das **Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA)**. Es wurde im Jahr 1993 unterzeichnet und im Jahr 2008 vollständig umgesetzt. Seitdem gibt es zwischen den drei Ländern keine Handels-

schranken mehr. Ein noch umfangreicheres Handelsabkommen mit einem vollständigen Verzicht auf Handelsbeschränkungen existiert innerhalb der **Europäischen Union (EU)**. Während die einzelnen Länder des NAFTA ihre eigenen Zölle auf Importe aus anderen Nichtmitgliedsländern erheben können, handelt es sich bei der EU auch um eine Zollunion: Alle Länder erheben den gleichen Zoll auf Güter, die von außerhalb in die EU eingeführt werden.

Daneben gibt es auch globale Handelsabkommen, an denen sich die meisten Länder der Welt beteiligen. Diese globalen Handelsabkommen werden von der **Welthandelsorganisation** (World Trade Organization – WTO) überwacht, die zwei wichtige Funktionen erfüllt. Erstens liefert sie den Rahmen für die außerordentlich komplexen Verhandlungen, die im Zusammenhang mit einem größeren internationalen Handelsabkommen unvermeidlich sind (das letzte größere Vertragswerk, das 1994 verabschiedet wurde, umfasste mehr als 24.000 Seiten). Zweitens schlichtet die WTO Streitigkeiten zwischen ihren Mitgliedsländern. Diese Streitigkeiten entstehen typischerweise, wenn ein Land behauptet, dass die Politik eines anderen Landes die abgeschlossenen Vereinbarungen verletzt. Derzeit besteht die Welthandelsorganisation aus 160 Mitgliedstaaten, die den größten Teil des Welthandels ausmachen.

Wir wollen die Rolle der WTO mit zwei Beispielen illustrieren. Im ersten Beispiel geht es um den sogenannten Bananenkonflikt. Im Jahr 1992 entbrannte ein Handelsstreit, da die Europäische Union Importbeschränkungen erlassen hatte, bei denen eine Diskriminierung der mittelamerikanischen Produzenten zugunsten der Produzenten in den früheren europäischen Kolonien erfolgte. Die WTO stellte im Jahr 1999 fest, dass die von der Europäischen Union erlassenen Importbeschränkungen eine Verletzung internationaler Handelsabkommen darstellte. Die Vereinigten Staaten stellten sich auf die Seite der mittelamerikanischen Länder, weshalb sich aus dem Streit ein ernsthafter Handelskonflikt zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten entwickelte. Die Europäische Union änderte schließlich im Jahr 2012, 20 Jahre nachdem der Streit losbrach, die Einfuhrbestimmungen so, dass die WTO-Regeln eingehalten werden.

VERTIEFUNG

Reifen unter Druck!

Im September 2009 erhob die US-Regierung gepfefferte Zölle auf Reifenimporte aus China. Die Zölle wurden für drei Jahre verhängt: Im ersten Jahr betragen sie 35 Prozent, im zweiten Jahr 30 Prozent und im dritten Jahr 25 Prozent.

Die Zölle waren eine Reaktion auf die Beschwerden der Gewerkschaften über die Auswirkungen der stark ansteigenden Reifenexporte Chinas. Zwischen 2004 und 2008 stiegen die US-Importe von Autoreifen aus China von 15 Millionen auf 46 Millionen Stück an. Arbeitnehmergruppen warnten, dass dies Jobs in den Vereinigten Staaten kosten könnte.

Die Gewerkschaften wollten eigentlich Importquoten, aber auch die Einführung von Zöllen war ein politischer Sieg für die gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer. Aber bedeutete der Zoll nicht eine Verletzung der WTO-Regelungen? Nein, ließ die Regierung Obama verlauten. Mit dem Beitritt zur WTO im Jahr 2001 stimmte China auch dem (im handelspolitischen Fachjargon) sogenannten »Schutzmechanismus« zu. Importländern wurde damit das Recht zu-

gesprachen, im Fall eines starken Anstiegs der Importe vorübergehende Obergrenzen für Exporte aus China festzulegen. Trotz dieses Abkommens protestierte China gegen die US-Maßnahme und appellierte an die WTO, den Zoll für unzulässig zu erklären. Im Dezember 2010 schlug sich die WTO jedoch auf die Seite der Vereinigten Staaten und entschied, dass die Regierung Obama innerhalb der ihr zugesprochenen Rechte gehandelt hat.

Man sollte sich nicht zu zynisch darüber äußern, dass das Erreichen eines völlig freien Reifenhandels gescheitert ist. Verhandlungen im Bereich des internationalen Handels folgten immer dem Grundsatz, dass irgendein Ergebnis besser ist als gar keines. Es ist besser, eine Vereinbarung zu schließen, die es politisch sensiblen Branchen erlaubt, ein gewisses Maß an Protektion zu erhalten als auf vollständigem Freihandel zu bestehen. Trotz solcher Maßnahmen wie dem Reifenzoll ist der Welthandel insgesamt betrachtet erstaunlich frei. Er ist in vielen Hinsichten freier, als er es noch vor wenigen Jahren war.

Ein zweites, aktuelleres Beispiel ist der Streit zwischen den Vereinigten Staaten und Brasilien um die Subventionen an US-amerikanische Baumwollfarmer. Diese Subventionen liegen jährlich zwischen 3 Milliarden Dollar und 4 Milliarden Dollar und sind gemäß den Regeln der WTO nicht zulässig. Brasilien argumentiert, dass die Subventionen den Preis amerikanischer Baumwolle auf dem Weltmarkt künstlich drücken und somit brasilianischen Baumwollfarmern schaden. Im Jahr 2005 entschied die WTO gegen die Vereinigten Staaten und für Brasilien. Daraufhin verringerten die Vereinigten Staaten einige Exportsubventionen für Baumwolle. Im Jahr 2007 entschied die WTO jedoch, dass die Vereinigten Staaten noch nicht genug getan hatten, um den WTO-Regelungen voll zu entsprechen. Beispielsweise sollten auch die staatlichen Darlehen an Baumwollfarmer abgeschafft werden. Nachdem Brasilien damit drohte, im Gegenzug Importzölle auf US-Güter zu erheben, konnten sich die beiden Seiten im Jahr 2010 auf einen Rahmen zur Beilegung des Baumwollstreits einigen.

Sowohl Vietnam als auch Thailand sind Mitgliedstaaten der WTO. Und doch haben die Vereinigten Staaten immer wieder Zölle auf den Import von Garnelen aus diesen Ländern erhoben. Dass dies möglich ist, hängt mit der Entscheidung der

WTO zusammen, Handelsprotektionismus unter bestimmten Voraussetzungen zu gestatten. Eine solche Voraussetzung liegt beispielsweise vor, wenn ausländischer Wettbewerb unter bestimmten fachlichen Kriterien als »ungerecht« bewertet wird. Handelsprotektionismus ist ebenfalls als vorübergehende Maßnahme erlaubt, wenn eine heimische Industrie aufgrund eines plötzlichen Anstiegs der Importe Schaden zu nehmen droht. Ein wichtiges aktuelles Beispiel dafür ist die Reaktion auf die Exporte chinesischer Reifen, das in »Vertiefung« erläutert wird.

Die WTO wird manchmal als Weltregierung beschrieben, was aber eine große Übertreibung darstellt. Tatsächlich verfügt sie weder über eine Armee noch über Polizeitruppen oder irgendeine andere Möglichkeit, direkt ihre Entscheidungen durchzusetzen. Ein Körnchen Wahrheit steckt trotzdem in dieser Aussage: Tritt ein Land der WTO bei, unterwirft es sich den Urteilen der Handelsorganisation. Diese Urteile beziehen sich nicht nur auf Zölle und Importquoten, sondern auch auf inländische Politikmaßnahmen, bei denen es sich nach Einschätzung der Handelsorganisation in Wirklichkeit um handelsprotektionistische Maßnahmen handelt, auch wenn sie nicht so genannt werden. Mit dem Beitritt zur WTO gibt ein Land daher einen Teil seiner Souveränität auf.

Herausforderungen der Globalisierung

Der Vormarsch der Globalisierung im letzten Jahrhundert wird üblicherweise als großer politischer und wirtschaftlicher Erfolg gewertet. Ökonomen und Politiker haben insbesondere die Zunahme des internationalen Handels als gute Sache betrachtet. Es wäre jedoch nachlässig, wenn wir nicht auch einräumen würden, dass es viele Menschen gibt, die an der Globalisierung zweifeln. Diese Zweifel spiegeln in hohem Maße zweierlei Sorgen wieder, die von vielen Ökonomen geteilt werden. Erstens gibt es Sorgen darüber, welche Auswirkungen die Globalisierung auf Ungleichheit hat. Zweitens gibt es Sorgen darüber, dass neue Entwicklungen, insbesondere das Wachstum des *Offshore-Outsourcings*, zu einer steigenden ökonomischen Unsicherheit beitragen.

Globalisierung und Ungleichheit. Wir haben bereits die Auswirkungen des internationalen Handels auf Faktorpreise, wie zum Beispiel Löhne, kennengelernt. Wenn reiche Länder wie die Vereinigten Staaten qualifikationsintensive Produkte wie Flugzeuge exportieren und arbeitsintensive Produkte wie Bekleidung importieren, ist zu erwarten, dass sich das Lohndifferential zwischen besser ausgebildeten und schlechter ausgebildeten inländischen Arbeitnehmern ausweitet. Vor vierzig Jahren war diese Sorge noch nicht bedeutend, da es sich bei den meisten Gütern, die reiche Länder aus armen Ländern importierten, um Rohstoffe handelte oder um Güter, bei denen der komparative Vorteil auf dem Klima beruhte. Heutzutage werden jedoch viele Industrieprodukte aus relativ armen Ländern importiert, was deutlich stärkere Auswirkungen auf die Einkommensverteilung haben kann.

Insbesondere der Handel mit China lässt Bedenken bei den Gewerkschaften aufkommen, die sich um eine Aufrechterhaltung des Lohnniveaus in reichen Ländern bemühen. Obwohl China seit den Wirtschaftsreformen Ende der 1970er-Jahre ein spektakuläres Wirtschaftswachstum erlebt hat, bleibt es ein armes Niedriglohnland. Die Löhne in Chinas verarbeitendem Gewerbe betragen schätzungsweise lediglich 5 Prozent der US-Löhne. Unterdessen sind die Importe aus China stark gestiegen. Im Jahr 1983 kamen weniger als

1 Prozent aller US-Importe aus China. 2013 betrug der Anteil bereits mehr als 16 Prozent.

Es ist eigentlich keine Frage, dass diese steigenden Importe aus China wenigstens ein bisschen Abwärtsdruck auf die Löhne der schlechter ausgebildeten Arbeitnehmer in den Vereinigten Staaten ausüben.

Outsourcing. Chinesische Exporte in die Vereinigten Staaten sind in überwältigender Mehrheit Güter, die in der Herstellung arbeitsintensiv sind. In den letzten Jahren sehen sich amerikanische Arbeitnehmer aber einer neuen Form des internationalen Wettbewerbs gegenüber.

Dass ein Unternehmen ein anderes Unternehmen mit einer bestimmten Tätigkeit, beispielsweise der Unterhaltung des unternehmensinternen Computersystems, beauftragt, auch *Outsourcing* genannt, ist eine schon lange bestehende Geschäftspraxis. Es ist jedoch noch nicht lange her, dass Outsourcing für gewöhnlich auf lokaler Ebene betrieben wurde, dass also ein Unternehmen ein anderes Unternehmen in der gleichen Stadt oder im gleichen Land anheuert.

Durch die modernen Telekommunikationsmöglichkeiten wird nun immer häufiger **Offshore-Outsourcing** betrieben. Das heißt, dass Unternehmen Menschen in anderen Ländern anstellen, um verschiedene Aufgaben zu erfüllen. Ein klassisches Beispiel dafür sind Callcenter: Wenn man die Hotline eines Unternehmens anruft, ist es gut möglich, dass der Anruf in Indien entgegengenommen wird. Indien hat die führende Rolle als Anbieter von Offshore-Outsourcing-Dienstleistungen eingenommen. Offshore-Outsourcing gibt es mittlerweile auch in anderen Bereichen, wie beispielsweise in der Softwareentwicklung oder im Gesundheitswesen: Der Radiologe, der Ihr Röntgenbild eingehend untersucht, ebenso wie die Person, die Ihnen bei Computerproblemen hilft, könnte sich auf einem anderen Kontinent befinden.

Obwohl einige amerikanische Arbeitnehmer durch das Offshore-Outsourcing tief getroffen wurden, wie beispielsweise Programmierer, die Ihren Arbeitsplatz nach Indien abgeben mussten, ist es im Vergleich zu traditionelleren Formen des internationalen Handels weniger verbreitet. Einige Ökonomen haben jedoch davor gewarnt, dass Millionen, vielleicht auch mehrere zeh

Offshore-Outsourcing findet statt, wenn ein Unternehmen Menschen in einem anderen Land beauftragt, verschiedene Aufgaben wahrzunehmen.

Millionen Arbeitnehmer, die nie damit gerechnet hätten, dass ihre Arbeitsplätze jemals internationalem Wettbewerb ausgesetzt sein würden, in nicht allzu ferner Zukunft eine unliebsame Überraschung erleben könnten.

Die Sorgen bezüglich der Einkommensverteilung und Outsourcing werden, wie gesagt, von vielen Ökonomen geteilt. Es existiert jedoch auch ein durchaus breiter Widerstand gegen Globalisierung im Allgemeinen, insbesondere unter Hochschulstudierenden. Im Jahr 1999 scheiterte ein Versuch einer großen Handelsverhandlungsrunde, unter anderem weil das Treffen der WTO

in Seattle von der Demonstration einiger Globalisierungsgegner unterbrochen wurde. Der wichtigere Grund für das Scheitern war jedoch die Uneinigkeit zwischen den anwesenden Ländern. Eine weitere Verhandlungsrunde begann im Jahr 2001 in Doha, Qatar, und ist auch als »Doha-Runde« bekannt. Die Verhandlungen kamen jedoch im Jahr 2008 zum Stillstand, vor allem aufgrund der Uneinigkeit bezüglich der Regelungen des Agrarhandels. Zum Zeitpunkt des Schreibens dieses Buches gibt es keine Anzeichen für Fortschritte, obwohl offiziell noch immer verhandelt wird.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Exportförderung

Im Dezember 2010 erzielten Verhandlungsführer aus den Vereinigten Staaten und Südkorea eine abschließende Einigung bezüglich eines Freihandelsabkommens, das auf längere Sicht viele Zölle und andere Handelsrestriktionen zwischen den beiden Ländern abschaffen wird. Das Abkommen umfasste ebenso Änderungen einer Vielzahl von Unternehmensvorschriften, die darauf abzielten, die Geschäftstätigkeit von US-Unternehmen in Südkorea zu erleichtern. Das war im wahrsten Sinne des Wortes ein ziemlich großes Abkommen: Die Größe der südkoreanischen Wirtschaft ist mit der Mexikos zu vergleichen, sodass das Abkommen für die Vereinigten Staaten das wichtigste Freihandelsabkommen seit dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen war.

Wodurch wurde dieses Abkommen ermöglicht? Schätzungen der Internationalen Handelskommission der Vereinigten Staaten zufolge war das Abkommen mit einem, wenn auch nur leichten, Anstieg des durchschnittlichen amerikanischen Einkommens verbunden. Die Kommission schätzte den Gewinn auf ungefähr 0,1 Prozent. In Anbetracht der Tatsache, dass Südkorea trotz einer relativ großen Wirtschaft noch immer nur auf Platz 7 der wichtigsten Importländer der Vereinigten Staaten liegt, ist das Ergebnis nicht schlecht.

Diese Gewinne spielten jedoch kaum eine Rolle bei der Aushandlung des Abkommens, das vor allem von Gewinnen und Verlusten für bestimmte Wahlbezirke abhing. Widerstand gegen das Abkommen kam von Arbeitnehmerseite, insbesondere aus der Automobilindustrie, die befürchtete, dass die Abschaffung des Importzolls von

8 Prozent auf koreanische Autos Entlassungen zur Folge haben würde. Aber es gab in den Vereinigten Staaten auch Interessengruppen, die das Abkommen unbedingt haben wollten. Dazu gehörte vor allem die Rindfleischindustrie. Koreaner essen sehr viel Rindfleisch, aber der Zugang zum südkoreanischen Markt war für die Vereinigten Staaten durch einen Zoll von 38 Prozent versperrt.

Die Regierung Obama wollte, auch aus nichtökonomischen Gründen, auf jeden Fall ein Abkommen abschließen. Südkorea ist ein wichtiger Verbündeter der Vereinigten Staaten, und die militärischen Spannungen mit Nordkorea nahmen selbst zum Zeitpunkt der Abschlussverhandlungen weiterhin zu. Ein Handelsabkommen war also auch ein Symbol einer US-amerikanisch-südkoreanischen Kooperation. Selbst die Gewerkschaften standen dem Abkommen nicht mehr so ablehnend gegenüber, wie sie es anfänglich taten. Die von der amerikanischen Regierung durchgesetzte Auferlegung eines Zolls auf Reifenimporte aus China, wie sie in »Vertiefung« beschrieben wurde, wurde als Beleg wahrgenommen, dass die Regierung gewillt war, für Gewerkschaftsinteressen einzutreten.

Hilfreich war auch, dass Südkorea, im Gegensatz zu Mexiko zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des NAFTA-Abkommens, sowohl ein relativ hohes Lohnniveau aufweist als auch nicht direkt an der amerikanischen Grenze liegt. So gab es weniger Bedenken, dass es zu einer signifikanten Verlagerung der Fertigung kommen könnte. Letzten Endes waren die Interessen der beiden Länder ausreichend ausgeglichen, um einen Abschluss des Abkommens politisch zu ermöglichen. Das Abkommen trat am 15. März 2012 in Kraft.

Welche Gründe haben Globalisierungsgegner? Zu einem Teil ist es der »Ausbeutungs-Trugschluss«: Es ist leicht, sich über die niedrigen Löhne aufzuregen, die der Person gezahlt werden, die unsere T-Shirts herstellt. Und es ist schwieriger anzuerkennen, wie viel schlechter es dieser Person gehen würde, wenn ihr die Möglichkeit verwehrt würde, Güter in den Märkten reicher Länder zu verkaufen. Aber es trifft ebenfalls zu, dass diese Bewegung eine Gegenreaktion gegen die Globalisierungsbefürworter darstellt, die die Vorteile der Globalisierung überbewertet haben. Verschiedenen Ländern, insbesondere in Lateinamerika, wurde versprochen, dass die Reduktion ihrer Zölle einen wirtschaftlichen Aufschwung auslösen würde. Die Realität sah anders aus.

Einige Bevölkerungsgruppen, beispielsweise arme Landwirte, die sich nun dem Wettbewerb mit importierten Lebensmitteln gegenübersehen, standen am Ende schlechter da.

Entziehen die neuen Herausforderungen, die die Globalisierung mit sich bringt, dem Argument, dass internationaler Handel gut ist, die Grundlage? Die große Mehrheit der Ökonomen würde argumentieren, dass die Gewinne, die mit weniger Handelsprotektionismus verbunden sind, die Verluste noch immer überwiegen. Es ist jedoch wichtiger als zuvor, sicherzugehen, dass die Gewinne aus dem internationalen Handel breit gestreut sind. Und die internationalen Handelspolitiken werden immer herausfordernder, umso mehr das Ausmaß an Handel zunimmt.

Kurzzusammenfassung

- ▶ Die drei zentralen Begründungen für Handelsprotektion sind nationale Sicherheit, Arbeitsplatzschaffung und der Schutz von jungen Industrien.
- ▶ Obwohl sie insgesamt mit Nettowohlfahrtsverlusten verbunden sind, gibt es in der Politik häufig Tendenzen zur Errichtung von Importbeschränkungen. Diese Tendenz ist darauf zurückzuführen, dass die Gruppe der im Importwettbewerb stehenden Industrien besser organisiert ist und daher einflussreicher ist als die Gruppe der Konsumenten.
- ▶ Um die Handelsliberalisierung zu befördern, beteiligen sich Länder an **internationalen Handelsabkommen**. Einige Abkommen gelten lediglich für eine kleine Anzahl von Ländern, wie etwa das **Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA)** oder die **Europäische Union (EU)**. Die **Welthandelsorganisation (WTO)** ist eine multinationale Organisation, die sowohl die Aufgabe hat, den Abschluss internationaler Handelsabkommen zu befördern als auch Streitigkeiten zwischen den Mitgliedsländern zu regeln.
- ▶ Widerstand gegen die Globalisierung entstand in Reaktion auf die stark steigenden Importe aus relativ armen Ländern und auf das **Offshore-Outsourcing** vieler Arbeitsplätze, die zuvor als vor ausländischem Wettbewerb sicher gegolten hatten.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Im Jahr 2002 haben die Vereinigten Staaten Zölle für Stahlimporte erhoben, die für eine große Zahl verschiedener amerikanischer Industriezweige einen wichtigen Input darstellen. Erläutern Sie, warum politische Lobbytätigkeit zur Abschaffung dieser Zölle vermutlich effektiver ist als politische Lobbyarbeit zur Abschaffung der Zölle auf Konsumgüter, wie etwa Zucker oder Kleidung.
2. Im Laufe der Zeit hat die WTO feststellen müssen, dass sie in immer größerem Umfang Handelsstreitigkeiten entscheiden muss, bei denen es nicht um Zölle oder Importquoten geht, sondern um Beschränkungen, die sich auf Qualitäts-, Gesundheits- und Umweltaspekte beziehen. Warum kam es nach Ihrer Auffassung zu dieser Entwicklung? Wenn Sie WTO-Mitarbeiter wären: Welche Methode würden Sie anwenden, um zu entscheiden, ob es sich bei einer Qualitäts-, Gesundheits- oder Umweltbeschränkung um eine Verletzung eines Freihandelsabkommens handelt?

Unternehmen in Aktion: Li & Fung – Von Guangzhou zu Ihnen nach Hause

Man kann beinahe mit Sicherheit darauf wetten, dass Sie jetzt gerade, beim Lesen dieses Textes, ein Kleidungsstück tragen, das in Asien produziert wurde. Wenn das der Fall ist, kann man auch darauf wetten, dass das Hongkonger Unternehmen Li & Fung daran beteiligt war, dass Ihr Kleidungsstück designt, produziert und an ein Geschäft vor Ort geliefert wurde. Von Esprit über Karstadt bis hin zu Metro ist Li & Fung ein enorm wichtiger Lieferkanal zwischen den Produktionsstätten, die in aller Welt verstreut sind, und dem Einkaufszentrum, das ganz in Ihrer Nähe ist.

Das Unternehmen wurde im Jahr 1906 in Guangzhou, China gegründet. Laut Victor Fung, dem Unternehmensvorsitzenden, verfügte sein Großvater über den »Mehrwert«, Englisch sprechen und somit als Übersetzer bei Geschäftsabschlüssen zwischen Chinesen und Ausländern dienen zu können. Als Maos Kommunistische Partei die Macht in China übernahm, zog das Unternehmen nach Hongkong um. In den 1960er- und 1970er-Jahren nahm die Marktwirtschaft in Hongkong Fahrt auf; Li & Fung wuchs und brachte als Exportmakler Hersteller aus Hongkong und ausländische Käufer zusammen.

Die wirkliche Wandlung des Unternehmens passierte jedoch, als die asiatischen Ökonomien wuchsen und sich veränderten. Das schnelle Wachstum Hongkongs führte zu steigenden Löhnen, sodass Li & Fung immer mehr an Wettbewerbsfähigkeit in der Bekleidungsindustrie, dem Kerngeschäft, verlor. Also erfand sich das Unternehmen neu: Statt nur einfachen Maklertätigkeiten nachzugehen, übernahm Li & Fung die »Leitung der Zulieferketten« (der geläufige englische Begriff lautet »Supply Chain Management«). Es würde nicht nur die Produktion eines Gutes einem Hersteller zuweisen; es würde auch die Pro-

duktionskette untergliedern, die Produktion der Vorleistungen und schließlich die Endmontage des Gutes auf einen der weltweit über 12.000 Zulieferbetriebe verteilen. Manchmal würde die Produktion in einer hochentwickelten Wirtschaft wie Hongkong oder sogar Japan stattfinden, wo die Löhne, aber auch die Qualität und die Produktivität hoch sind. Manchmal würde sie an weniger entwickelten Standorten wie China oder Thailand durchgeführt werden, wo die Arbeitskraft zwar weniger produktiv, dafür aber günstiger ist.

Stellen Sie sich beispielsweise einmal vor, dass Sie eine deutsche Einzelhandelskette besitzen und Bekleidung, genauer gesagt Jeans, verkaufen möchten. Statt lediglich die Produktion der Jeans zu organisieren, wird Li & Fung mit Ihnen das Design der Jeans besprechen und Sie mit den neuesten Produktions- und Stilinformationen versorgen, beispielsweise welche Materialien und Farben gerade im Trend liegen. Nachdem das Design abgeschlossen wurde, wird Li & Fung die Anfertigung eines Musters organisieren, die kosteneffizienteste Produktionsart finden und dann in Ihrem Namen eine Bestellung aufgeben. Mit Li & Fung zusammenzuarbeiten heißt, es ist möglich, dass das Garn in Korea hergestellt, in Taiwan eingefärbt und die Jeans in Thailand oder China genäht wird. Und da die Produktion an so vielen Standorten stattfindet, sorgt Li & Fung auch für Transportlogistik und Qualitätskontrolle.

Li & Fung ist bis heute außerordentlich erfolgreich. Der Marktwert des Unternehmens betrug im Mai 2016 ungefähr 5,4 Milliarden Dollar (rund 4,9 Milliarden Euro), und es erzielte im Jahr 2015 einen Umsatz von knapp 18 Milliarden Dollar (rund 16,3 Milliarden Euro). Das Unternehmen besitzt Geschäftsstellen und Vertriebszentren in über 40 Ländern.

FRAGEN

1. Weshalb war es Ihrer Meinung nach für Li & Fung gewinnbringend, das Aufgabenspektrum über das Makeln von Exporten hinaus zu erweitern und auch im Supply Chain Management tätig zu werden, im Rahmen dessen das Unternehmen Produktionsprozesse untergliedert und Vorleistungen von Anbietern aus vielen verschiedenen Ländern bezieht?
2. Welcher Grundsatz unterliegt Ihrer Meinung nach den Entscheidungen des Unternehmens über die Verteilung der Produktion von Vorleistungen und der Endmontage des Gutes zwischen verschiedenen Ländern?
3. Warum ziehen es Einzelhändler Ihrer Meinung nach vor, Li & Fung die Aufgabe zu übertragen, eine internationale Produktion der Jeans, die im Laden verkauft werden sollen, zu arrangieren, statt die Jeans direkt von einem Jeansproduzenten in China zu beziehen?
4. Was ist die Quelle des Erfolgs von Ling & Fu? Basiert der Erfolg auf Humankapital, auf dem Eigentum natürlicher Ressourcen oder auf dem Eigentum von Kapital?

Zusammenfassung

1. Der internationale Handel wird für die meisten Industrieländer immer wichtiger. Genau wie beim Handel zwischen Individuen ist der komparative Vorteil auch für den internationalen Handel ein wichtiges Motiv: Die Opportunitätskosten der Produktion einer zusätzlichen Einheit eines Gutes sind in einigen Ländern geringer als in anderen. Waren und Dienstleistungen, die im Ausland gekauft werden, bezeichnet man als **Importe**. Diejenigen Güter, die an das Ausland verkauft werden, bezeichnet man als **Exporte**. Der internationale Handel, genau wie andere wirtschaftliche Verknüpfungen zwischen Ländern, ist enorm gewachsen und wächst immer noch. Dieses Phänomen wird **Globalisierung** genannt. Ein enorm hohes Ausmaß von internationalem Handel wird **Hyperglobalisierung** genannt und lässt sich durch die Fortschritte in der Kommunikations- und Transporttechnologie erklären, die den gesamten Globus umspannende Produktions- und Wertschöpfungsketten ermöglichen.
2. Das **ricardianische Modell des internationalen Handels** geht davon aus, dass die Opportunitätskosten konstant sind. Es zeigt, dass aus dem Handel Wohlfahrtsgewinne resultieren: Treiben zwei Länder miteinander Handel, stellen sich beide besser als bei **Autarkie**.
3. In der Praxis reflektiert der komparative Vorteil Unterschiede zwischen den beteiligten Ländern in Bezug auf Klima, Faktorausstattung und Technologie. Das **Heckscher-Ohlin-Modell** zeigt, auf welche Weise Unterschiede in der Faktorausstattung den komparativen Vorteil bestimmen: Die Güter unterscheiden sich in ihrer **Faktorintensität**, und Länder exportieren tendenziell diejenigen Güter, die mit den Faktoren intensiv produziert werden, über die sie reichlich verfügen.
4. Die **inländische Nachfragekurve** und die **inländische Angebotskurve** bestimmen den Autarkiepreis eines Gutes. Kommt es zu internationalem Handel, wird der Inlandspreis auf das Niveau des **Weltmarktpreises** getrieben, dem Preis, zu dem das Gut auf dem Weltmarkt ge- bzw. verkauft wird.
5. Liegt der Weltmarktpreis unterhalb des Autarkiepreises, wird ein Gut importiert. Dies führt zu einem Anstieg der Konsumentenrente, einem Rückgang der Produzentenrente und einem Anstieg der Gesamtrente, insgesamt zu einem Wohlfahrtsgewinn für das betreffende Land. Liegt der Weltmarktpreis oberhalb des Autarkiepreises, wird ein Gut exportiert. Dies führt zu einem Anstieg der Produzentenrente, einem Rückgang der Konsumentenrente sowie einem Anstieg der

Gesamtrente, insgesamt zu einem Wohlfahrtsgewinn.

6. Der internationale Handel führt zu einer Expansion der **Exportindustrien** und zu einer Schrumpfung der **im Importwettbewerb stehenden Industrien**. Dies führt zu einer Erhöhung der inländischen Nachfrage nach den reichlich vorhandenen Produktionsfaktoren, zu einem Rückgang der Nachfrage nach den knappen Faktoren und damit zu einer Änderung der Faktorpreise.
7. Die meisten Ökonomen sprechen sich für **Freihandel** aus, in der Praxis greifen jedoch viele Regierungen zum Mittel der **Handelsprotektion**. Die beiden häufigsten Formen des **Protektionismus** sind Zölle und Quoten. In wenigen Fällen werden auch die Exportindustrien subventioniert.
8. Ein **Zoll** ist eine Steuer, die auf Importe erhoben wird. Der Zoll erhöht den Inlandspreis über das Niveau des Weltmarktpreises, wodurch die Konsumenten einen Nachteil, die inländischen Produzenten aber einen Vorteil erlangen. Außerdem führt der Zoll zu Staatseinnahmen. Per Saldo sinkt jedoch die Gesamtrente der Volkswirtschaft, es kommt also zu einem Wohlfahrtsrückgang. Bei einer **Importquote** handelt es sich um eine gesetzliche Beschränkung der Menge eines Gutes, die importiert werden darf. Eine Importquote hat im Prinzip dieselben Wirkungen wie ein Zoll, allerdings fallen die Erträge aus der Importquote nicht dem Staat zu, sondern denjenigen, welche die Importlizenzen erhalten.
9. Zwar gibt es eine Reihe populärer Argumente für protektionistische Maßnahmen, in der Praxis dürfte jedoch der politische Zusam-

menhang die größte Rolle spielen: Die im Importwettbewerb stehenden Branchen sind in der Regel gut organisiert und gut darüber informiert, welche Vorteile sie aus der Protektion ziehen können, während die Konsumenten meist nicht wissen, welche Kosten sie tragen müssen. Insgesamt kann man jedoch sagen, dass der Handel der Europäischen Union, der Vereinigten Staaten und vieler anderer industrialisierter Länder weitgehend frei ist, was vor allem auf die Rolle **internationaler Handelsabkommen** zurückzuführen ist. Mit diesen Handelsabkommen verständigen sich die beteiligten Länder auf eine Verringerung ihrer protektionistischen Maßnahmen. Das **Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA)** und die **Europäische Union (EU)** umfassen eine kleine Anzahl von Ländern. Im Gegensatz dazu umfasst die **Welthandelsorganisation (WTO)** eine deutlich größere Anzahl von Ländern und regelt damit den größten Teil des Welthandels. Aufgabe der Welthandelsorganisation (WTO) ist es, die Verhandlungen zu überwachen und für die Einhaltung der betroffenen Vereinbarungen zu sorgen.

10. In den vergangenen Jahren wurden viele Bedenken über die Auswirkungen der Globalisierung geäußert. Ein Thema ist die Zunahme von Einkommensungleichheit aufgrund des starken Anstiegs von Importen aus relativ armen Ländern in den letzten 20 Jahren. Ein weiteres Thema ist die Zunahme von **Offshore-Outsourcing**, da viele Arbeitsplätze, die einst als sicher vor ausländischem Wettbewerb galten, ins Ausland ausgelagert wurden.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

- ▶ Importe
- ▶ Exporte
- ▶ Globalisierung
- ▶ Hyperglobalisierung
- ▶ ricardianisches Modell des internationalen Handels
- ▶ Autarkie
- ▶ Faktorintensität
- ▶ Heckscher-Ohlin-Modell
- ▶ inländische Nachfragekurve
- ▶ inländische Angebotskurve
- ▶ Weltmarktpreis
- ▶ Exportindustrien
- ▶ im Importwettbewerb stehende Industrien
- ▶ Freihandel
- ▶ Handelsprotektionismus
- ▶ Protektionismus
- ▶ Zoll
- ▶ Importquote
- ▶ internationale Handelsabkommen
- ▶ Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA)
- ▶ Europäische Union (EU)
- ▶ Welthandelsorganisation (WTO)
- ▶ Offshore-Outsourcing