



DER AUTOR



Prof. Dr. Thomas Straubhaar

Direktor des HWWI

Prof. Dr. Thomas Straubhaar ist Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik, an der Universität Hamburg. 1998 wurde er Direktor des Instituts für Integrationsforschung des Europa-Kolleg Hamburg. Seit 1999 ist er Präsident des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs (HWWA). Seit dem 1. April 2005 ist er Direktor des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstituts (HWWI).

Seine Forschungsschwerpunkte sind: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Ordnungspolitik, Bildungs- und Bevölkerungsökonomie.

TAFTA

Wer will schon die TAFTA?

Wieder einmal geistert die Idee einer transatlantischen Freihandelszone (TAFTA) durch die Köpfe führender deutscher Politiker. Auf der Suche nach einem sinnstiftenden Thema für die am 1. Januar 2007 beginnende EU-Ratspräsidentschaft findet die Bundeskanzlerin die Idee eines handelspolitischen Zusammenschlusses Europas mit den Vereinigten Staaten „faszinierend“. Ist die Idee auch ökonomisch sinnvoll? Nein, es gibt genügend theoretische wie auch empirische Argumente, die klar gegen das Konzept einer TAFTA sprechen.

Die Theorie der Zollunion gehört zum gesicherten Standard der ökonomischen Analyse. Sie zeigt unzweifelhaft die handels-schaffenden und handelsumlenkenden Effekte auf, die sich ergeben, wenn zwei Länder(gruppen) im gegenseitigen Handel auf jene Zölle verzichten, die sie gegenüber der übrigen Welt aufrechterhalten. Handel wird geschaffen, weil innerhalb der Zollunion die kostensenkende Arbeitsteilung ausgeweitet wird, wodurch der grenzüberschreitende Warenaustausch zunimmt. Handel wird umgelenkt, weil durch die Bevorzugung der Partnerländer und die Benachteiligung der Außenseiter Angebote aus Partnerländern relativ billiger werden, was Handelsströme von den Außenseitern zu den Partnerländern umlenkt. Damit sind die Wohlstandswirkungen einer Zollunion nicht eindeutig. Es kann sehr wohl sein, dass für einzelne Länder die Nachteile der Handelsumlenkung größer sind als die Vorteile der Handelsschaffung. Das ist dann der Fall, wenn die gegenseitige Bevorzugung wenig zusätzlichen Handel zwi-

schen den Partnerländern schafft, aber zu einer massiven Umlenkung der Güterströme führt. Statt billiger, durch Zölle jedoch künstlich verteuerter Schuhe aus China würde Europa in der Herstellung teurere, jedoch von Zöllen befreite Schuhe aus den USA importieren. Es profitiert die amerikanische Schuhindustrie auf Kosten der europäischen Kunden und nicht zu Lasten Chinas.

Ein rascher Blick in die amerikanisch-europäischen Produktions- und Handelsstatistiken offenbart die geringe Wahrscheinlichkeit, dass durch eine TAFTA viel neuer Handel zwischen Europa und den USA geschaffen würde.

Für industrielle Produkte sind die gegenseitigen Handelsbarrieren im Rahmen der WTO bereits sehr weitgehend abgebaut worden. Die Märkte stehen schon beiderseits offen. Das Potenzial für einen weiteren Abbau ist somit äußerst gering. Die nicht-tarifären Schranken bürokratischer Qualitätsvorschriften und administrativer Einfuhrbestimmungen lassen sich auch mit einer TAFTA nicht auf die Schnelle beseitigen. Dafür sind mühsame und langwierige Einzelverhandlungen notwendig. Für Agrargüter hingegen bestünde in der Tat eine riesige Chance, Importrestriktionen und Exportsubventionen fallen zu lassen. Hier prallen aber auch die fundamental gegensätzlichen Interessen zwischen Europa und den USA am härtesten aufeinander. Die Weigerung Europas und der Vereinigten Staaten, die Agrarmärkte zu öffnen, haben bereits die WTO-Verhand-

lungen zum Scheitern gebracht. Wieso sollte nun ausgerechnet in einer TAFTA möglich werden, was bisher innerhalb der WTO nicht gelang?

Lassen sich also keine ökonomischen Argumente für eine TAFTA anführen, deckt ein Vergleich mit einem weltweiten Freihandelszenario endgültig die Kosten solch einer Zollunion auf. Ein genereller Verzicht auf Handelshemmnisse aller Art ist immer noch die wohlstandsmaximierende First-best-Strategie. Demgegenüber bleibt eine Zollunion im günstigsten Fall eine Second-best-Lösung, besser als Zölle gegenüber allen Handelspartnern, aber immer schlechter als weltweiter Freihandel.

Nun kann man, wie es immer wieder geschieht, trefflich über die Verteilung der Gewinne aus einem weltweiten Freihandel diskutieren. Ebenso zutreffend ist es, dass Freihandel Gewinner und Verlierer schafft, wobei in einer langfristigen dynamischen Sicht nicht jeder relative Verlierer auch ein absoluter Verlierer sein muss. Außenhandel ist kein Nullsummenspiel. Die Gewinne des einen sind nicht die Verluste des anderen. Man kann relativ verlieren und trotzdem absolut gewinnen.

So wichtig Verteilungsfragen sind, so richtig bleibt es, dass es ineffizient und ungenau und dadurch teuer und unsozial ist, Verteilungsziele mit Eingriffen in das freie Spiel der Märkte erreichen zu wollen. Gerade wem (Um-)Verteilung eine Herzensangelegenheit ist, der muss im ersten Schritt für eine möglichst große Verteilungsmasse sorgen. Das kann nur durch eine strikte Trennung einerseits in eine unverfälschte Primärverteilung auf der Grundlage freier Märkte und andererseits in eine nachrangige Sekundärverteilung auf der Grundlage direkter personenbezo-

gener Eingriffe über Steuern und Transfers gelingen.

Die Außenwirtschaftstheorie liefert keine stichhaltigen Argumente für eine TAFTA. Im Gegenteil: Ökonomische Theorie und Empirie raten eindringlich dazu, auf Handelshemmnisse zu verzichten und nationale Märkte der weltweiten Arbeitsteilung und Spezialisierung zu öffnen. Damit kann zugunsten der TAFTA einzig noch die tief sitzende europäische Angst vor der asiatischen Herausforderung sprechen. Angst, weil ein alterndes, schrumpfendes und sattes Europa auf ein junges, wachsendes und hungriges Asien trifft. Angst, einen lange genossenen ökonomischen Vorsprung zu verlieren. Angst, weil man auf dem Weltmarkt harte Konkurrenten erhält. Angst, weil in China und Indien fast immer billiger, immer öfter auch besser und häufig schon besser und billiger produziert wird.

Ist eine TAFTA eine langfristig wirkungsvolle Antwort auf die asiatische Herausforderung? Nein! Eine defensive Strategie, die auf mehr Protektion und ein mehr oder weniger lautes ökonomisches Säbelrasseln zielt, führt in die Irre.

Die in der Tat beeindruckende, rasante wirtschaftliche Entwicklung Asiens, allen voran Chinas und Indiens, ist keine bedrohliche Kriegserklärung. Sie ist eine stimulierende und neue Kräfte freisetzende Herausforderung für die Europäer, ebenfalls besser und schneller zu werden. Dann bietet nämlich gerade der wirtschaftliche Aufholprozess Asiens riesige Chancen für europäische und ganz besonders für deutsche Unternehmen, ihre qualitativ hochwertigen Produkte und Dienstleistungen in den asiatischen Raum zu exportieren. Das gilt in herausragendem Maße für die deutschen Investitionsgüter, die Maschi-

nen- und Apparatebauer, für den Anlagebau oder die Elektroindustrie.

Nicht Schutz und Abschottung oder ein Rückfall in bilaterale Handelskriege sind eine erfolgversprechende europäische Strategie, sondern eine offensive Öffnung heimischer Märkte und eine Wiederbelebung der in der Wirtschaftsgeschichte so erfolgreichen europäischen Kräfte.

Je weniger der Staat den Europäern vorgibt, wie sie zu leben und zu arbeiten haben, je weniger der Staat befiehlt, was sie tun und unterlassen sollen, je mehr die europäische Gesellschaft auf die individuellen Freiheitsrechte setzt, umso stärker werden Erfinder-, Entdecker und Unternehmerinstinkte geweckt. Das war in der europäischen Vergangenheit so. Es gibt keinen Grund, wieso es nicht auch für die europäische Zukunft gelten soll.

Schafft Europa die Revitalisierung nicht von alleine, können und werden ihm auch die Vereinigten Staaten nicht helfen. Wieso sollten sich die USA mit einem fußkranken, zur eigenen Gesundheit weder willigen noch fähigen Europa zusammentun? Was eigentlich könnten die Vereinigten Staaten von einer TAFTA gewinnen? Nichts.

Deshalb wäre die Bundeskanzlerin gut beraten, gar nicht erst jene Geister zu rufen, die sie später nicht mehr los wird. Die TAFTA ist heute schon eine politische Totgeburt. Außerhalb Deutschlands will sie niemand. Nicht die anderen Europäer, nicht die Amerikaner. Die TAFTA ist eine geschickt lancierte Medienkampagne. Eine taugliche ökonomische Strategie ist sie nicht.

Dieser Beitrag ist im Wirtschaftsdienst, 86. Jahrgang, Heft 10, Oktober 2006 erschienen.