

Kebschull, Dietrich

**Article — Digitized Version**

## Warum eigentlich überall Freihandel?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Kebschull, Dietrich (1972) : Warum eigentlich überall Freihandel?,  
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 10, pp. 504-505

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134450>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

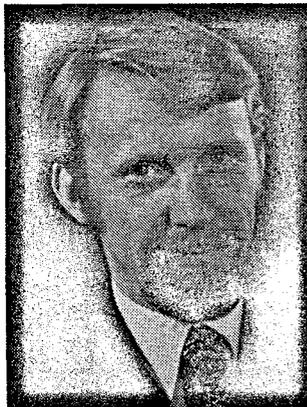
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*



## Warum eigentlich überall Freihandel?

**A**uch 1971 ging der Anteil der Entwicklungsländer am Welthandel weiter zurück. Entfielen 1960 noch 21,3% auf über mehr als 80 Länder, so waren es 1970 nur noch 17,6% und im vergangenen Jahr 17,3%. Ohne große Prophetie läßt sich sagen, daß dieser Trend in den kommenden Jahren anhalten dürfte. Auch die Kennedy-Runde, drei große Konferenzen der UNCTAD und zahlreiche Maßnahmen auf nationaler und internationaler Ebene brachten dem Handel der Länder der Dritten Welt nicht die erhoffte Dynamik. Diese Entwicklung ist um so kritischer zu beurteilen, als der Handel zur strategischen Größe erhoben wurde, um die Entwicklungsländer von ihren zahlreichen Problemen zu befreien und die angestrebten Wachstumsprozesse zu finanzieren.

Der offensichtliche Mißerfolg der angewandten Konzeption sollte nunmehr Grund zum Nachdenken und Anlaß zur Kritik bieten. Doch das ist nahezu unmöglich. Denn mehr als 20 Jahre Freihandel haben die volkswirtschaftliche Theorie und Praxis geprägt. Das Denken in marginalen Produktivitäten, vollständiger Faktormobilität, unendlicher Anpassungsgeschwindigkeit der Marktteilnehmer an Marktveränderungen oder vollständige Markttransparenz ist jedem Studenten der Wirtschaftswissenschaften zur Selbstverständlichkeit geworden – obwohl die Realitäten sich diesen Modellvorstellungen nicht einmal mit endlicher Anpassungsgeschwindigkeit angenähert haben. Der Ökonom westlicher Prägung glaubt heute an den Freihandel, an die unendliche Macht der „invisible hand“, die allen am Wirtschaftsprozess Beteiligten zum höchsten Glück verhilft. Und was für Industrieländer sinnvoll war, muß seiner Ansicht nach auch für Entwicklungsländer vernünftig sein.

Zwar entspricht die interne Organisationsform dieser Länder zumeist nicht den Voraussetzungen des Freihandels, da es sich in der Regel nicht um Marktwirtschaften handelt, sondern um Wirtschaftsordnungen, die durch zahlreiche Interventionen und Dirigismen gekennzeichnet sind. Das aber stört den echten Vertreter der Freihandelslehren nicht. Wenn die Realität seinen Vorstellungen nicht entspricht, so muß eben die Realität geändert werden.

Seit einige Untersuchungen einen relativ engen Zusammenhang zwischen steigenden Exporten und Wachstum des Sozialprodukts nachgewiesen haben – ohne so recht zwischen Ursache und Wirkung unterscheiden zu können –, wird Exportsteigerung als nahezu idealer Weg angesehen, um die Ziele der Entwicklungsländer zu erreichen. Basierend auf der simplen Theorie des Exportmultiplikators – möglichst à la Erich Schneider: im Zweiländerfall, für ein Produkt auf vollkommenen Märkten etc. – und ähnlicher grob vereinfachender Modellerkenntnisse wird nachgewiesen, daß die großen Entwicklungsprobleme durch vermehrten Export lösbar sind.

Wenn die Entwicklungsländer in keiner ihrer Produktionen mit den Industriestaaten konkurrieren können, muß ihnen doch das Theorem der komparativen Kosten zum Trost gereichen. Denn danach ist freier Außenhandel auch günstig, wenn ein Land zwar in allen Produktionen weniger gut liegt, es ihm aber gelingt, sich auf das Angebot zu konzentrieren, bei dem es relativ – d. h. im Verhältnis zu den Kosten der übrigen Produktionen – besser steht als seine Konkurrenten. Schon

vor rund zweihundert Jahren wiesen die englischen Klassiker am Beispiel von Tuch und Wein nach, daß auf diese Weise der Wohlstand in der Welt gesteigert wird, ohne daß einem der Partner dabei Nachteile entstehen. Was damals einseitig den Engländern Vorteile brachte, gilt heute noch als eine der größten Erkenntnisse der Nationalökonomie. Deshalb sehen viele Wirtschaftspolitiker ihre Aufgabe darin, dem Konzept der komparativen Kosten zum Durchbruch zu verhelfen — leider ohne die einengenden Modellvoraussetzungen zu beachten.

Ein erster Blick auf die Außenhandelsstatistiken von Industrie- und Entwicklungsländern könnte den Eindruck vermitteln, daß das Exportangebot offensichtlich von den komparativen Kostenvorteilen geprägt ist. Denn die Entwicklungsländer bieten in erster Linie Rohstoffe und Halbfertigwaren an, während die Industriestaaten den Schwerpunkt ihrer Ausfuhr bei industriellen Fertigwaren haben. Diese Angebotsstruktur dürfte allerdings weniger auf die Kostenvorteile zurückzuführen sein als vielmehr auf die langfristig überkommene Form der Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft, bei der die ehemaligen Kolonien bis heute überwiegend Güter anbieten, die in Industrieländern nicht erzeugt werden können.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, daß Beschäftigungssteigerungen und Zahlungsbilanzverbesserungen bei einem derartigen Exportangebot Wunschträume bleiben. Doch wurde der Mißerfolg der Entwicklungsländer fast nie auf die zugrundeliegende Konzeption geschoben. Die Vorteile des Freihandels blieben unbestritten. Die Konsequenz der Fehlschläge bestand allein in einer verstärkten Propagierung von Maßnahmen, die einigen theoretischen Modellvoraussetzungen Rechnung trugen. Der Abbau von Handelshemmnissen, Diversifizierung des Angebots oder Verlagerung von ganzen Produktionen sollen jetzt den Glanz preistheoretischer Modelle und komparativer Kostenschwärmerei gerade für die Entwicklungsländer wieder aufpolieren.

„Doch die Verhältnisse, sie sind nicht so.“ Die Industrieländer bauen ihre tarifären und nichttarifären Schutzwälle im Industriesektor zwar zögernd ab, verstärken sie aber im Agrarsektor ständig. Die Preise für Rohstoffe fallen weiter. Wettbewerbsfähige Wirtschaftszweige der Entwicklungsländer stehen unter dem harten Konkurrenzdruck staatlich unterstützter Branchen aus den Industrieländern. Auch die Verlagerung von ganzen Industrien wird hier nicht zum Erfolg führen. Denn solange eine derartige Politik nicht von allen entwickelten Ländern konsequent betrieben wird, können sich diese Zweige nicht gegen ihre Konkurrenten behaupten.

Es erscheint übrigens typisch, daß die meisten Maßnahmen allein auf den Preis der Exportprodukte abstellen. Was jeder Außenhändler aus Erfahrung weiß — nämlich daß der Preis nur einer von mehreren Faktoren für die Kaufentscheidung ist —, hat in die Außenhandelstheorie und -politik kaum Eingang gefunden. Nur so ist die Vernachlässigung wichtiger Maßnahmen wie z. B. Markterkundung, Werbung, Zahlungsbedingungen, Service oder Produktgestaltung hinreichend zu erklären.

Auch wird bei den komparativen Kostenüberlegungen offensichtlich unterstellt, daß Machteinflüsse keine Rolle spielen. Solange aber ein Partner in den Handelsbeziehungen eindeutig dominiert, dürften die Vorteile des Austausches fast ausschließlich ihm zugute kommen. Für diese These spricht zumindest die Handelsentwicklung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern in den letzten Jahren.

Zwischen Theorie und Praxis besteht offensichtlich mehr als eine tiefe Kluft. Ist es in dieser Situation ein Wunder, daß wenig außenhandelsintensive Staaten wie die VR China und der gesamte Ostblock eine immer größere Faszination auf die Entwicklungsländer ausüben, die zunächst große Hoffnungen auf den Außenhandel und die verstärkte Integration in die Weltwirtschaft setzten? Insbesondere nach dem geringen Erfolg der UNCTAD in Santiago scheinen immer weniger Länder große oder gar euphorische Hoffnungen in die Außenhandelsentwicklung zu setzen. Daher ist es notwendiger denn je, wirkungsvolle Konzepte zu entwickeln. Dafür aber fehlen bisher die Initiativen.

Deutschland hat mit Friedrich List einen der bedeutendsten Außenhandelstheoretiker und -politiker aufzuweisen. Warum eigentlich finden seine Schutzzollvorstellungen bei uns heute so wenig Widerhall? Warum werden sie nicht mit den modernen Integrationsansätzen kombiniert? Muß es denn immer Freihandel sein?