

Die Ära des Freihandels könnte an ihrem Ende stehen. Und das ist gut so.

Jared Bernstein, New York Times, 14. März 2016

Für Jahrzehnte waren Freihandelsabkommen ein Grundpfeiler des Konsenses der wirtschaftlichen Eliten sowie der etablierten PolitikerInnen. Sicher gab es gelegentlich politische KandidatInnen, wie Ross Perot, die sich gegen das eine oder andere Abkommen ausgesprochen haben, ja sogar Präsident Obama forderte im Wahlkampf die „Neuverhandlung“ des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens. Einmal im Amt, haben die Präsidenten beider Parteien allerdings eine ganze Reihe von Freihandelsabkommen angestrebt und in Kraft gesetzt.

Es könnte gut sein, dass diese Zeit vorbei ist. Was ist passiert?

Erstens legt der ökonomische Populismus des Vorwahlkampfes die Erkenntnis nahe, dass die Ausweitung des Handels ein zweiseitiges Schwert ist. Die Verfechter der Globalisierung haben sich darauf verlegt, die Amerikaner vorrangig als Konsumenten und nicht als Arbeitnehmer anzusprechen, was auf der Annahme beruhte, dass ihnen niedrigen Preise wichtiger seien als die Furcht vor niedrigen Löhnen. Es ist unbestreitbar, dass der gewachsene Handel das Angebot an Waren und Dienstleistungen vergrößert und so zu Preissenkungen für die Konsumenten geführt hat. Nun stellt aber auch die einfachste Handelstheorie eine Verbindung zwischen Preisen und Löhnen her, und in den Vereinigten Staaten wird allgemein akzeptiert, dass die Globalisierung sowohl für stagnierende Löhne als auch für eine wachsende Ungleichheit verantwortlich ist. Beispielweise sind die Reallöhne in den USA für Beschäftigte im produzierenden Gewerbe während der letzten 35 Jahre im Wesentlichen unverändert geblieben, während die Produktivität dieses Sektors um mehr als 200 Prozent gestiegen ist.

Wir sollten dem mit überzogenen Statistiken gestützten Argument, dass Freihandelsabkommen Wachstum und Arbeitsplätze bringen, nicht mehr glauben. Es gibt dafür einfach keine Beweise – eine Tatsache, die auch den jetzigen Präsidentschaftskandidaten nicht entgangen ist.

Zweitens haben verschiedene Länder, mit denen wir im Wettbewerb stehen, ihre Währungen in der Vergangenheit dazu genutzt, Preisvorteile zu erzielen (das heißt, sie haben ihre Währungen abgewertet, um ihre Exporte anzukurbeln und unsere niederzuhalten), was seit langem für unsere anhaltend hohe negative Handelsbilanz verantwortlich ist.

Drittens ist der Prozess der Freihandelsverträge zur Beute von Investoren und Konzerninteressen geworden. Laut der „Washington Post“ bestanden 85 Prozent der externen Berater, die der Regierung bei der „Trans-Pacific Partnership“ zugearbeitet haben, aus privaten Unternehmern und Handelsverbänden (der Rest kam von den Gewerkschaften, NGOs, Wissenschaftlern und aus anderen Regierungskreisen).

Kein Wunder, dass es so schwer geworden ist, diese Handelsverträge an den Mann zu bringen. Falls wir tatsächlich am Ende der Ära der Freihandelsverträge stehen, was würde das für den Handel, die Politik und die Wirtschaft der nächsten paar Jahre bedeuten?

Zuerst und vor allem sollte man Handel und Handelsabkommen nicht in eins setzen. Die beiden Begriffe bedeuten keineswegs das gleiche. In den letzten 50 Jahren ist der Anteil des Handelsvolumens an unserem Bruttoinlandsprodukt stetig gestiegen, er hat sich von 10 auf 30 Prozent verdreifacht, unabhängig davon, ob wir Freihandelsabkommen geschlossen haben oder nicht.

Freihandelsabkommen sind andererseits bloß so etwas wie die Straßenverkehrsordnung: technische Übereinkommen zwischen Handelspartnern. Wie Hillary Clinton kürzlich in einer Fabrik in Michigan festgestellt hat: „Selbst wenn die Vereinigten Staaten niemals wieder einen Handelsvertrag abschließen, wird die Globalisierung nicht verschwinden.“ Erfolg im Welthandel hat viel mehr mit dem komparativen Kostenvorteil zu tun (wer kann welche Güter besonders günstig herstellen), mit Wechselkursen und der Güte der Lieferketten zu tun als mit Handelsabkommen. Wir werden nicht weniger verkaufen, weil wir das nächstbeste Freihandelsabkommen nicht unterzeichnet haben.

Dies vorausgeschickt, stellt das Ausbleiben neuer Freihandelsabkommen eine Gelegenheit dar, unsere Handelspolitik auf die ArbeitnehmerInnen und eine ausgeglichene Handelsbilanz zu konzentrieren. Neben dem Vertrauensverlust in der Öffentlichkeit haben die verkrampten

Freihandelsverhandlungen uns davon abgehalten, notwendige Schritte gegen Währungsmanipulationen einzuleiten und unseren Blick stärker auf Maßnahmen zu lenken, die helfen würden, das produzierende Gewerbe wieder aufzubauen.

Wenn die Rede auf dieses Thema kommt, kratzen sich die Experten am Kinn und verkünden die „bittere Wahrheit“, dass diese Arbeitsplätze der klassischen Produktion ein für allemal verloren seien. Da mögen sie recht haben, aber das ist nicht der Punkt. Die Frage ist nicht, ob wir das rückgängig machen können, sondern vielmehr, ob wir es schaffen können, hier bei uns eine florierende Zukunft im produktiven Sektor zu etablieren. Können wir beispielsweise Lieferketten so konzipieren, dass wir die Produkte, die auf dem Weltmarkt gebraucht werden, nicht nur hier entwerfen, sondern auch hier produzieren, anstatt deren Herstellung auszulagern?

Mark Muro, ein Experte für Industrieproduktion, nennt viele Beispiele dafür, wie wir unseren komparativen Vorteil im Bereich der Software- und Hardwareanwendungen – einschließlich Elektroautos, Robotik und dem „Internet der Dinge“ (also dem Zusammenspiel von „smarten“ Maschinen und Netzwerken) – neben technologisch verjüngten traditionellen Industrien wie Automobil- und Maschinenbau nutzen können.

In diesem Sinn sollte man das Ende der Ära der Freihandelsabkommen begrüßen, die seit langem zu Vereinbarungen zwischen Konzern- und Investoreninteressen beiderseits der Grenzen degeneriert sind und den arbeitenden Menschen wenig Mitsprache erlaubt haben. Wenn wir diese Misstöne hinter uns lassen, könnten wir es schaffen, die nächste Generation einer fortschrittlichen Produktion aufzulegen und unseren Exporteuren helfen, den Währungsmanipulationen etwas entgegen zu setzen. Das wäre produktiver als das Hauen und Stechen um den nächsten großen Handelsdeal.