

Handel

Der Fetisch der Schweizer

Der frischgebackene Nobelpreisträger der Ökonomie Abhijit Banerjee bemerkte jüngst, dass in der Ökonomie das Offensichtliche gar nicht immer so offensichtlich ist, wie es scheint. So stellte er bei seiner Arbeit über Armutsbekämpfung und die Bildungsfrage fest, dass entgegen seiner Ausgangsvermutung das Verteilen von Gratis-Schulbüchern in armen Gesellschaften nicht dazu führt, dass die Schulbildung besser wird.

Die grossen Leistungen der Ökonomie sind oft mit solchen scheinbaren Widersprüchlichkeiten zwischen für jeden Beobachter evidenten Offensichtlichkeiten und empirischen Realitäten verbunden. Als Martin de Azpilcueta 1556 verwundert feststellte, dass das durch die Spanier in Lateinamerika geraubte Silber nicht zu einem Zuwachs an Vermögen und Einkommen und zu einer Stärkung der spanischen Währung geführt hat, war das eine empirische Beobachtung. Entgegen der offensichtlichen Tatsache, dass Silber in Europa Geld war, führte mehr Geld letztlich nur zu höheren Preisen und die gestiegene Inflation zur Schwächung der Währung.

Ein neuer Deal ist noch lange kein besserer Deal

Auch David Ricardos Beobachtung zum Aussenhandel von 1817 war empirisch begründet. Er stellte fest, dass ein Land im Aussenhandel nicht, wie viele Menschen damals dachten, reicher wird, weil man über die Exporte mehr Einnahmen generiert, als die Importe an Ausgaben nach sich ziehen. Entgegen der offensichtlichen Logik des Milchbüchleins fand er, dass Aussenhandel zu mehr Einkommen führt, weil die Länder sich jeweils auf das fokussieren können, worin sie im inländischen Vergleich die höchste Produktivität haben.

Die Tragik meiner Wissenschaft ist, dass das Offensichtliche eben für so viele Menschen scheinbar offensichtlich bleibt, obwohl es offensichtlich falsch ist.



Klaus Wellershoff
Ökonom
Wellershoff & Partner

«Wir haben unter allen Industrienationen gemessen an der Grösse der Volkswirtschaft den grössten Überschuss in der Aussenwirtschaft.»

Gerade der Fetisch des Aussenhandelsüberschusses ist dabei, gesellschaftlich grossen Schaden anzurichten. Die jüngsten Handelsauseinandersetzungen machen das deutlich. Der vermeintlich bessere «Deal», den die Amerikaner im Augenblick überall zu generieren versuchen, hat ganz gegenteilige Folgen: Bis jetzt hat sich die Handelsbilanz der USA kaum verändert. Die durch Importzölle geschützte amerikanische Industrie macht keine Fortschritte. Und die Zeche zahlen die amerikanischen Haushalte, weil natürlich die Zölle den Konsum unnötig verteuern.

Produktivität der Unternehmer schafft Wohlstand, nicht Geldpolitik

Aber auch bei uns wird die fundamentale Logik des Aussenhandels kaum besser verstanden. Wie anders könnte es sein, dass in diesem Land beim Thema Aussenhandel immer noch die Debatte um die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz dominiert. Dabei wissen wir dank Ricardo seit mehr als 200 Jahren, dass im Aussenhandel nicht Länder, sondern Unternehmen, bestenfalls inländische Branchen miteinander im Produktivitätswettbewerb stehen. Wir haben gelernt, dass es eben nicht darauf ankommt, einen grösstmöglichen Leistungsbilanzüberschuss zu erzielen, sondern die Produktivität der Unternehmen bestmöglich zu steigern.

Dabei treibt der Fetisch der Leistungsbilanz seltsame Blüten. Noch immer haben wir das Gefühl, dass der Franken deutlich überbewertet sei, obwohl wir unter allen Industrienationen gemessen an der Grösse der Volkswirtschaft den grössten Überschuss in der Aussenwirtschaft haben. Um dieses scheinbare Menschenrecht auf Rekordüberschuss zu verteidigen, ist uns jedes Mittel recht. Selbst die Negierung der 450 Jahre alten und immer wieder empirisch bestätigten Erkenntnis von Azpilcueta, dass man sich mit Geldpolitik langfristig keine realen Vorteile verschaffen kann.