

Alas: really always piping hot !

lecture held in Salzburg (Austria) summer 1985

PROTEKTIONISMUS SCHÜTZT KEINEN!

Beitrag aus: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsgängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums für Grundfragen der Wissenschaften Salzburg, Neue Folge, Bd.30).*

(1) Da hat man in X-Stadt eine Fabrik geschlossen. Die Betriebsverluste nahmen Oberhand. Denn das Erzeugnis – sagen wir: Herren-Oberbekleidung – wird aus dem Ausland spottbillig eingeführt. Für diesen Preis konnte das heimische Unternehmen gerade noch die Löhne und Lohnnebenkosten zahlen. Die Ausgaben für Rohstoffe, Maschinen, Strom, Steuern und anderes waren nicht mehr gedeckt. Der Konkurs stand unerbittlich vor der Tür.

(2) Wer von uns hätte das nicht schon im Fernsehen verfolgt? Jetzt findet eine "Protest-Demonstration" statt. An der Spitze marschieren Pfarrer, Lokalpolitiker und Gewerkschafts-Funktionäre. Transparente fordern sofortiges Eingreifen des Staates. Parolen werden im Takt gebrüllt, Fäuste recken sich; von der Aufnahmeleitung wohlgefällig erst in Nahschau, dann in Fernsicht ins Bild genommen. Die Marktwirtschaft hat wieder einmal versagt, meint der Herr Pfarrer In seiner Predigt am Sonntag darauf. Stimmt das?

A Grundsatz internationaler Arbeitsteilung

(1) Nein, sagt der Volkswirt. Denn er kennt einen Lehrsatz, der denkrichtig und von daher auch jedermann einsichtig ist: das *Gesetz der komparativen Kosten*. Dieser auch empirisch als richtig nachprüfbarer Grundsatz besagt, daß jede Volkswirtschaft bloß das herstellen soll, was sie vergleichsweise am besten erzeugen kann. Was aber heißt "vergleichsweise" oder "komparativ"? Ein Beispiel mag dies erklären.

(2) Da ist ein Rechtsanwalt mit gutgehender Praxis. Er hat sich ganz auf Ehescheidungen verlegt: ein fürwahr einträglicher Zweig der Rechtsberatung. Selbst bei scheelsüchtigen Kollegen gilt er als die Nummer eins auf diesem Gebiet.

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste.* Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)

(a) Der Advokat hat eine Vorliebe für Maschinenschreiben. Als junger Mann war er sogar einmal Landesbester. Noch heute schafft er mühelos 400 Anschläge in der Minute.

(b) Für ihn ist es dennoch lohnend, sich ausschließlich der Beratung der Scheidungswilligen zu widmen. Allen Schriftverkehr überläßt er einer Sekretärin. Diese schafft indes noch lange nicht die Leistung ihres Chefs. Sie bringt es mit Ach und Krach auf 160 Anschläge.

(3) *Absolut* gesehen kann der Anwalt besser den Klienten beistehen *und* besser maschinenschreiben. *Absolut* betrachtet vermag die Schreibkraft schlechter zu tippen und auch schlechter die Besucher zu beraten – selbst wenn sie schon drei eigene Scheidungen erlebt hat. Denn das reichlich knifflige Familienrecht lernt man nicht aus Erfahrung.

(4) Trotz der Tatsache, daß einer die beiden Dinge *absolut besser*, die andere beide Tätigkeiten *absolut schlechter* verrichtet, lohnt sich unstreitig die eingeführte Arbeitsteilung. Vergleichsweise, komparativ gesehen ist diese sowohl für den Fürsprecher als auch für die Kontoristin von Vorteil. Beide erzielen so das höchste Einkommen.

(5) Nun stelle man sich statt des Advokaten das Land A, statt der Bürolistin das Land B vor. Auch seien noch viele weitere Staaten hinzuge-dacht. Sie alle können Güter am billigsten dann erhalten, wenn sie sich bloß auf die Herstellung jener Waren und Leistungen beschränken, die sie vergleichsweise am günstigsten hervorbringen können: bei denen sie im komparativen Kostenvorteil sind. Die anderen Güter tauschen sie zu ihrem und der Partner Vorteil im Handelsverkehr ein (1).

B Mittel des Protektionismus

Kommen wir zu den Demonstranten zurück. Sie fordern vom Staat unverzüglichen Schutz gegen die Einfuhr der billigeren Textilien. Man nennt ein solches Begehren "protektionistisch". *Protektionismus* ist das Verhalten eines Staates zur Abschließung der heimischen Wirtschaft gegen ausländischen Wettbewerb. Wie könnte der Staat (richtiger: die Regierung) dem entsprechen?

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

1 Zölle, Kontingente

(1) Das wohl einfachste Mittel sind *Zölle*. Bei Einfuhr der ausländischen Textilien wird eine Abgabe erhoben. Sie ist so hoch, daß die Ware ebenso teuer oder gar noch ein bißchen teurer wird als die heimischen Produkte. Zölle sind schon aus dem grauen Altertum bekannt. Auch wortarme Alt Sprachen kennen den Begriff (2).

(2) Der Staat kann aber auch festsetzen, daß nur noch eine bestimmte Menge dieser Textilien importiert werden darf. Je eher ein solches *Kontingent* (Quote, mengenmäßige Beschränkung) den Wert Null erreicht, desto näher kommt diese Maßnahme einem Einfuhrverbot gleich. — In der Regel wird die zur Einfuhr freigegebene Menge ausgeschrieben. Importeure können sich um die ganze Menge oder um Teile davon bewerben. Der Staat erteilt dafür dann eine Einfuhrgenehmigung. Zollbeamte lassen jetzt nur solche Ware ins Land, für die eine Erlaubnis vorliegt.

(3) Die zwingende Logik des Gesetzes der komparativen Kosten hat einen Aufforderungs-Charakter. Es heischt die Abschaffung der Zölle und Kontingente zum Nutzen aller Beteiligten. Dem kam man verschiedentlich nach. So beschlossen die am Welthandel beteiligten Staaten im Jahre 1947 ein Abkommen, das auf Freihandel abzielt. Es ist dies das "General Agreement on Tariffs and Trade", abgekürzt GATT (3).

II Administrativer Protektionismus

(1) Freilich schwoll mit der Verbannung der Zölle und Quoten ein anderes Mittel ins Uferlose. Es sind dies behördliche Chicanen aller Art, die Einfuhren verhindern sollen. Man spricht hier vom "administrativen" Protektionismus.

(2) Die Maßnahmen des administrativen Protektionismus sind nur schwer zu systematisieren. Man beschreibt am besten einige. Jedoch wäre eine erschöpfende Aufzählung gar nicht möglich. Denn fast täglich berichtet die Wirtschaftspresse über neue Erfindungen auf diesem Gebiet.

(3) Als in letzter Zeit besonders häufig vorkommende Mittel des administrativen Protektionismus seien genannt:

① willkürliche Zollwert-Ermittlung (nicht die Kosten des Lieferanten für die Ware einschließlich Transport und Versicherung werden zugrundegelegt, sondern höhere Werte, etwa der teuerste binnenländische Verkaufspreis);

② unbestimmter Zolltarif (der es den Zollbeamten erlaubt, etwa einen fahrbaren Kompressor als "Anhängen für Nutzfahrzeuge" mit 20%, oder als "Maschine für die Bauindustrie" mit 3% einzuschätzen. Je weniger Positionen ein Zolltarif hat, desto eher läßt sich auf diese Weise verdeckt der Zoll heraufsetzen);

③ bürokratische Grenzabfertigung (etwa: die Ware darf nur über den Hafen Aleph eingeführt werden. Der jedoch ist hoffnungslos überlastet; lange Liegezeiten treiben die Kosten hoch. Oder: deutsches Obst wird bei der Einfuhr von italienischen Gesundheitsbehörden untersucht. Zuständig jedoch ist ein Untersuchungsamt im Mezzogiorno. Bis von dort die Unbedenklichkeits-Bescheinigung eintrifft, ist das Obst an der Grenze verdorben. Der deutsche Händler muß jetzt auch noch die Kosten für das Wegschaffen der verdorbenen Ware tragen);

④ spitzfindige Anforderungen an die Waren-Begleitpapiere (etwa: es wird ein Ursprungszeugnis des Konsulats verlangt. Dessen zuständiger Sachbearbeiter hat aber nur montags von 10 bis 11 Uhr Sprechstunde und verlangt überdies für die Bescheinigung hohe Gebühren);

⑤ Werbekampagnen vaterländischer Art ("Aus deutschen Landen frisch [!] auf den Tisch", wiewohl viele Ernährungsgüter den kürzesten Transportweg aus dem Ausland haben: man denke etwa an das Ruhrgebiet und die Niederlande; "Buy British"; Pfarrer, die ein japanisches Automobil fahren, werden als "Arbeitsplatz-Vernichter" von ihrer Gemeinde angeprangert);

⑥ chicanöse Qualitäts-Standards (ausländisches Bier darf nicht in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt werden, weil es "unrein" ist);

⑦ überzogene, abschreckende Versicherungs-Vorschriften (etwa: Importeur von Teigknet-Maschinen muß eine Produkthaftpflicht-Versicherung über dreißig Jahre [!] vorzeigen mit Rückversicherung-Nachweis, davon drei Viertel auf bestimmte Währung lautend);

⑧ Selbstbeschränkungs-Abkommen (durch Drohung mit Kontingentierung wird Druck auf Handelspartner ausgeübt, die Einfuhren "freiwillig" zu begrenzen).

Diese Aufzählung von Beispielen aus den letzten Jahren ließe sich ins Uferlose fortsetzen.

C Gründe für den Protektionismus

(1) Grund (CAUSA OCCASIONALIS) für protektionistische Maßnahmen ist stets die Verhinderung ausländischen Wettbewerbs. Die Definition des Begriffes Protektionismus spricht dies eindeutig aus. Man befürchtet, durch den ausländischen Wettbewerb Marktanteile zu verlieren. Das kommt einer Einbuße an Umsatz für die Betriebe, an Einkommen und Beschäftigung für die Haushalte sowie an Steuereinnahmen für den Staat gleich. Solcher Rückgang der Einkommen bedeutet andererseits weniger Nachfrage seitens der Haushalte und des Staates. Weitere Unternehmen bleiben in der Folge auf Teilen ihrer Waren sitzen. Sie sehen sich zur Einschränkung der Produktion veranlaßt, was wiederum zu sich fortsetzenden Einkommensausfällen führt (negativer Multiplikator-Prozeß) (4).

(2) Doch welche Impulse (CAUSAE EFFICIENTES) veranlassen im einzelnen die Einleitung von Schutzmaßnahmen? Drei der heutzutage am häufigsten genannten Ursachen seien hier näher beleuchtet. Sie führten dazu, daß in unseren Tagen immer noch über die Hälfte des Welthandels irgendwelchen Beschränkungen unterworfen ist (5).

1 Entwicklungs-Industrien

(1) Das Wort *Industrie* bezeichnet hier alle Tätigkeiten zur Herstellung einer Gattung von Waren, wie etwa Schiffe, Maschinen, Nahrungsmittel oder Textilien. Entwicklungs-Industrien sind solche, die in einem Staat erst noch heranwachsen und flügge werden müssen, ehe man sie dem zwischenstaatlichen Wettbewerb aussetzen kann. Derzeit sind sie noch zu jung und schwach. Im Englischen spricht man anschaulich von "infant industries".

(2) Angenommen, A-Land habe sehr günstig gelagerte Kohlevorräte. Sie könnten langfristig für 2 GE (Geldeinheiten) je Tonne mit Gewinn verkauft werden.

(a) Freilich müßte der Preis die ersten drei, vier Jahre 5 GE betragen. Denn nur zu diesem Preis wären Unternehmer bereit, die Kohlenfelder aufzuschließen. Sie müßten nämlich Kredite für Abbaumaschinen aufnehmen und Löhne vorstrecken. Diese Darlehen sollten aus den Erträgen recht bald getilgt werden können. Bisher wird Steinkohle nach A-Land von B-Land zum Preis von 3 GE für die Tonne eingeführt.

(b) Hier erscheint es angebracht, die Importkohle solange zu verteuern, bis die Erschließungskosten in A-Land gedeckt sind. Jetzt könnte sogar B-Land auf die eigene Kohlenförderung verzichten. Denn es wäre günstiger, die Kohle von A-Land einzuführen.

(3) Es ist zunächst einsichtig, daß im Falle solcher Entwicklungsindustrien protektionistische Maßnahmen gerechtfertigt sind. Wirken sie doch unmittelbar darauf hin, dem Gesetz der komparativen Kosten auf Dauer zum Durchbruch zu verhelfen.

(4) Gleichwohl sind die Ökonomen in diesem Punkte äußerst vorsichtig und mißtrauisch. Das hat vor allem zwei Gründe.

(a) Erstens lehrt die Erfahrung, daß sich protektionistische Regelungen zumeist verfestigen. Sie lassen sich im politischen Machtkampf kaum mehr zurücknehmen. Wenn dann in zehn Jahren Steinkohle von C-Land für nur 1 GE pro Tonne eingeführt werden könnte, bleibt diese aus A-Land ausgeschlossen.

(b) Zweitens hat sich gezeigt, daß in sehr vielen Ländern gerade der Dritten Welt Entwicklungsindustrien geschützt wurden, die dort nie und nimmer eine Reife erreichen können. Man spricht dann von "ehrgeizigen Projekten". Es wäre doch beispielsweise unsinnig, die Kohlenlager in A-Land anzugehen, wenn dort weder jetzt noch in naher Zukunft Nachfrage nach Kohle vorhanden ist.

II Altindustrien

(1) Es ist unausweichlich, daß sich mit fortschreitender weltwirtschaftlicher Verflechtung die kostengünstigsten Industrie-Standorte verschieben. Das gilt zunächst für solche Branchen in Industriewirtschaften, bei denen die Wertschöpfung vergleichsweise gering ist (6).

Universitätsprofessor Dr. Gerhard Merk, Siegen:
Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste.* Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)

7

Aber es trifft auch Industrien, deren Technik an anderen Stellen der Welt genau so gut eingesetzt werden kann wie im Inland. Solche Altindustrien sind etwa die Stahlerzeugung, der Schiffsbau, die Textilindustrie und sogar der Automobilbau. Sie sind zu "mature branches", zu überreifen Wirtschaftszweigen geworden; genauer: zu standortgünstigen Industrien. Denn in anderen Ländern werden diese Erzeugnisse inzwischen kostengünstiger hergestellt.

(2) Weil dem so ist, konnte beispielsweise ausländischer Stahl vor den Werkstoren amerikanischer Verarbeiter bei weitem billiger angeboten werden als Stahl aus heimischer Produktion. Die Stahlindustrie der USA verlor innert eines Jahrzehnts die Hälfte aller Arbeitsplätze. Ähnlich verlief die Entwicklung bei Textilien und Automobilen (7).

(3) An den Standorten der entsprechenden Branchen tritt dadurch zwangsläufig Massen-Erwerbslosigkeit auf. Krisen-Gebiete, Problem-Regionen (depressed areas, deteriorated regions) entstehen. Das alles aber möchte man nicht hinnehmen. Denn auch in demokratischen Staaten wird der Erfolg einer Regierung daran gemessen, ob sie Arbeit und Wohlstand sichert. Unmittelbare, erkennbare Ursache der Arbeitsplatz-Verluste sind Importe. Also liegt es am nächsten, diese einzudämmen, um die heimische Beschäftigung zu erhalten. Überall auf der Welt bildet sich angesichts dieser Lage geballte politische Macht. Sie richtet sich fordernd an die Parlamente und Regierungen. Selbst "liberale" Kabinette werden so gezwungen, mit protektionistischen Maßnahmen gegen die Einfuhren vorzugehen.

(4) Unter dem Schutz der Abwehrmaßnahmen bleiben nun die Altindustrien erhalten. Viele wännen, das Problem sei damit gelöst. Aber zwei Umstände werden dabei übersehen.

(a) Erstens zahlt der Verbraucher für das inländische Produkt jetzt bedeutend mehr. Beispielsweise kostet der Schutz der Automobilindustrie der USA zusätzlich etwa 183 000 Dollar pro Arbeitsplatz und Jahr (8). Diese höheren Kosten bedeuten höhere Preise für die Autokäufer. Das kommt einer Einbuße von Einkommen gleich.

(b) Zweitens aber ist nun eine volkswirtschaftlich notwendige Anpassung vereitelt. Denn zumindest die jüngeren Beschäftigten wären von der Automobilindustrie im Nordosten der USA etwa in die Computerindustrie im

Südwesten gezogen. Auch noch die mittleren Jahrgänge wechseln den Standort, wenn der Staat entsprechende Anreize bietet.

(5) Natürlich wissen die im Dienste der Protektionisten stehenden Ökonomen sehr gut um die langfristig nachteiligen Folgen der Schutzmaßnahmen. Auch der gesunde Menschenverstand erkennt wohl, daß so keine "saubere" Lösung gefunden wurde. Also sucht man nach allgemein zustimmungssicheren Gründen.

(6) Diese fand man schon seit jeher unter dem Stichwort "Verteidigung". Ob in Reden vor den Archonten auf dem Areopag, vor den Senatoren des alten Rom oder vor den Parlamenten unserer Tage: stets wird auf die schlimmen Folgen einer Abhängigkeit vom Ausland im Kriegsfall hingewiesen. In unserer friedliebenden Zeit betont man freilich mehr die Transport-Gefahren. Es könnten die Weltmeere durch kriegerische Handlungen anderer unpassierbar werden. Dann säße man ganz schön in der Patsche ohne eigene Landwirtschaft, Stahlerzeugung, Automobilindustrie oder Textilien! Es wird die "sichere" Versorgung also dem Ziel der billigsten Bedarfsdeckung der Vorrang eingeräumt.

(7) Ganz ohne Zweifel findet diese Schlußfolgerung auch heute noch breite Zustimmung. Sie schlägt sich auch in entsprechender Handelspolitik nieder. Der Ökonom vermag hier lediglich darauf hinzuweisen, wieviel an Wohlstand eine Volkswirtschaft durch eine derartige Politik einbüßt. Er kann fünders noch anmerken, daß gerade in der wechselseitigen Güter-Abhängigkeit der Völker ein außerordentlich starker Anreiz zur Friedenssicherung liegt – vielleicht der stärkste überhaupt! Auch sei daran erinnert, daß beim Stande der heutigen Kriegs-Technik jede Industrie wo immer auf dieser Welt zerstört werden kann. Da spielt es dann keine Rolle mehr, ob sie im Ausland oder im Inland liegt.

III Wechselkurs-Schwankungen

(1) Unmittelbarer Auslöser der mit Ungestüm hervorbrechenden protektionistischen Begehren der letzten Jahre sind aber vor allem die starken Schwankungen der Preise bestimmter Währungen zueinander. Im besonderen gilt dies für die nordamerikanische Währung, den Dollar. So kostete im Jahresdurchschnitt 1980 der Dollar nur DM 1,82. Im Jahresmittel 1985 hingegen betrug der Preis DM 2,95. Die Schwankungen innert einzelner Monate war noch stärker (9).

Universitätsprofessor Dr. Gerhard Merk, Siegen:
Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste.* Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)

(2) Hierzu muß man zunächst offen zugeben, daß es eine befriedigende Erklärung für die Entwicklung des Dollarpreises nicht gibt. Die Nationalökonomik bestimmt das Preisverhältnis zweier Währungen aus der Zahlungsbilanz der Volkswirtschaften. Dieser Erklärungs-Ansatz ist aber bezüglich des Dollars leider kaum anwendbar.

(a) Denn der Dollar ist bedeutend mehr als nur die Währungseinheit der USA. Er ist internationales Zahlungsmittel; er ist eine Art Welt-Geld. Das zeigt sich deutlich darin, daß viele Güter im Welthandel grundsätzlich bloß in Dollar bewertet und folglich auch bezahlt werden. Als Beispiel seien hier Erdöl und die meisten Metalle genannt.

(b) Die Welt-Geltung des Dollars wird andererseits auch in dem außerordentlich umfangreichen Markt für diese Währung außerhalb der USA sichtbar. Im Durchschnitt werden derzeit an den fünf wichtigsten Devisen-Handelsplätzen der Welt täglich gut 230 Milliarden Dollar angeboten und nachgefragt! Das ist eine selbst für den Fachökonom schier unbegreifliche Menge. Sie entspricht in etwa dem Fünfeinhalbfachen des gesamten Umlaufs an Bargeld in der Bundesrepublik Deutschland (10).

1 Hoher Dollarkurs

(1) Die starken Schwankungen des Dollarkurses wirken sich nun auf den Handelsverkehr verheerend aus. Zunächst sei angenommen, der Dollar koste 3 Mark.

(a) Amerikanische Waren sind jetzt in der Bundesrepublik Deutschland sehr teuer. Sie verlieren deshalb Marktanteil an billigere Anbieter. Soweit die Güter nur in den USA hergestellt werden (etwa: "echte" Jeans), gehen die deutschen Käufer auf preisgünstigere Ersatzgüter (nahe Substitute; etwa: Jeans aus Belgien) über. Die amerikanischen Unternehmen erleiden Absatzeinbußen.

(b) Gleichzeitig jedoch erhält der Amerikaner für seine Währungseinheit überraschend viel deutsches Geld. Das wird viele Händler veranlassen, sich mit Waren aus der Bundesrepublik Deutschland einzudecken. Weil sie für den Dollar derzeit soviel an DM bekommen, haben sie im Dollar-Preis in den USA einigen Spielraum. Sie können durch Preissenkungen amerikanische Güter aus dem Markt schlagen.

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

(c) So kommt es denn, daß selbst transportkostenintensive Stahlerzeugnisse aus der Bundesrepublik Deutschland in den USA billiger angeboten werden als heimischer Stahl. Die Stahlindustrie der USA muß Absatzrückgänge hinnehmen. Das aber heißt auch, daß sie die Produktionsanlagen nicht mehr voll ausnutzen kann. Die in dieser Branche sehr hohen, unabhängig vom Auslastungsgrad anfallenden Kosten müssen jetzt auf eine geringere Fertigungsmenge umgelegt werden. Zwangsläufig führt dies zu einer Preissteigerung für amerikanischen Stahl! Damit aber wird Stahl aus Europa vergleichsweise *noch* billiger. Als einzigen Ausweg aus dieser Zwickmühle sieht man Importbeschränkungen für überseeischen Stahl.

(2) Was zuletzt für Stahlerzeugnisse nachgezeichnet wurde, gilt auch für Automobile, Textilien und viele andere Produkte. Als der Dollar im Jahresdurchschnitt 1985 mit DM 2,95 relativ teuer war, wurden im Parlament der USA fast 300 (!) Anträge auf Importbeschränkungen eingebracht. Es wurden unter anderem Importquoten für Stahl, Autos, Textilien und Agrarprodukte mit großer Mehrheit gefordert und teilweise auch durchgesetzt (11).

(3) Die Schutzmaßnahmen in den USA können aber die durch die Überbewertung des Dollars eingetretene mißliche Lage von Grund auf nicht verändern. Sie sind bloß *symptomatische* Therapie, jedoch keine *kausale*.

(a) Denn jetzt wird zwar weniger aus dem Ausland in die USA eingeführt. Das heißt aber auch, daß vom Ausland weniger Dollar verdient werden. Das Dollarangebot auf den Devisenmärkten sinkt. Dies führt jedoch CETERIS PARIBUS zu weiterem Anstieg des Dollarkurses. In der Folge erleiden amerikanische Firmen weitere Export-Verluste, während gleichzeitig der Importdruck steigt.

(b) Freilich wird dies zunächst verdeckt. Denn die durch Quoten oder Zölle geschützten Industrien (Stahl, Automobile) kommen tatsächlich wieder in Flor. Aber andere, sehr wirtschaftlich arbeitende Firmen verlieren jetzt Marktanteile. So ist etwa das Verhältnis von Leistung zu Kosten bei den Herstellern von Computern der USA Weltspitze. Trotzdem kamen diese im Ausland nicht mehr ins Geschäft; und dies nur deshalb, weil der Dollar für die Abnehmer viel zu teuer wurde (12).

(c) Weil Importbeschränkungen verhindern, daß das billigste Angebot zum Käufer gelangt, wird die geschützte Ware zu teuer gekauft. Die Haushalte erleiden dadurch Wohlstandseinbußen.

(d) Nun wirken sich diese obendrein aber auch noch sehr unterschiedlich aus. Beispielsweise kosteten die Quoten auf Autos, Textilien und Zucker die Konsumenten der USA im Jahre 1984 gesamthaft etwa 14 Mia Dollar an zusätzlichen Ausgaben. Aber die unteren Einkommensbezieher hatten bei weitem größere Verluste als die Besserverdienenden. Haushalte mit einem Jahreseinkommen unter 10 000 Dollar mußten nämlich 23% mehr ausgeben. Hingegen machte dies bei Haushalten über 60 000 Dollar nur 3% aus (13). Protektionistische Maßnahmen haben in jedem Falle ganz eindeutig auch beträchtliche Umverteilungs-Wirkungen! Dieser "redistributive Effekt" des Protektionismus wird häufig ganz übersehen.

(e) Nun ruft aber die Einkommens-Umverteilung nicht nur diese Wohlstandsschäden bei den Haushalten hervor. Auch Betriebe haben das Nachsehen. Denn weil den Verbrauchern weniger Kaufkraft zur Verfügung steht, müssen sie den Bezug anderer Güter einschränken (14). Die Hersteller der nun weniger gekauften Güter geraten unter Umständen in Bedrang. Je höher die Schutzmauer ist, desto stärker wirken sich solche Folgen innert der Volkswirtschaft aus.

2 Niedriger Dollarkurs

(1) Immer noch seien für Amerikaner die ausländischen Waren so billig, weil der Dollarkurs hoch ist. Der Importsog hält an. Bald übersteigen nun aber die Ausgaben für Einfuhren die Einnahmen aus Exporten. Die USA geraten in eine Schuldnerposition. Noch im Jahre 1982 hatten die USA einen Handelsüberschuß (current account surplus) von 147 Mia Dollar. Zwei Jahre später waren es nur noch 28 Mia Dollar. Für das Jahr 1985 aber betrug das Defizit schon fast 100 Mia Dollar! (15)

(2) Die Schulden der USA aus den Importüberschüssen müssen über kurz oder lang in Dollar bezahlt werden. Damit fließen Dollar aus den USA ab. Das Angebot an Dollar erhöht sich; der Preis sinkt. Im September 1985 notierte der Dollar zeitweise nur DM 1,80.

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

(a) Bei diesem ungewöhnlich günstigen Dollarkurs werden nun aber viele deutsche Händler Waren aus den USA beziehen. Denn sie sind, in DM gerechnet, jetzt billiger als Produkte aus heimischer Erzeugung. Deutsche Unternehmen verlieren Absatz an nordamerikanische Konkurrenten.

(b) Deutsche Firmen, die in die USA liefern, sind bei diesem niedrigen Kurs geschädigt. Denn sie erhalten jetzt für das exportierte Gut zwar gleichviel an Dollar, aber vielleicht nur noch die Hälfte in DM. Dem ungeachtet müssen sie ihre Kosten in der Bundesrepublik Deutschland in DM begleichen. Sie werden deshalb die Ausfuhr einschränken oder ganz aufgeben müssen.

(3) Beides, der gestiegene Wettbewerbs-Druck amerikanischer Erzeugnisse und die gesunkenen DM-Gewinne im Export nach den USA, führen nun in der Bundesrepublik Deutschland zum Ruf nach Abhilfe durch den Staat. Mit den Mitteln des Protektionismus leitet man allerdings auch hier nur eine symptomatische Therapie ein. Sie hat dieselben Folgen, wie vorhin beim umgekehrten Falle des hohen Dollarkurses geschildert. Über kurz oder lang steigt dann der Dollarkurs wieder unverhältnismäßig stark an.

(4) Der geschilderte Zusammenhang ist hinsichtlich seiner Wirkung in der Zeit sehr schwer im voraus abzuschätzen. Denn zwischen Lieferung und Zahlung von Außenhandelsgütern liegen je nach Branche sehr unterschiedliche Fristen. Deshalb können sich noch Auswirkungen aus der Hochkurs-Periode zeigen, nachdem der Devisenkurs bereits umschlug. Natürlich gilt auch das Umgekehrte. – Im Falle des hier als Beispiel gewählten Dollar tritt noch hinzu, daß dieser ja gleichzeitig auch Weltgeld im Abrechnungsverkehr für Güter ist, die *nicht* aus den USA bezogen werden. Das verwickelt die hier vereinfachend dargestellten Wechselbeziehungen noch zusätzlich.

3 Kausale Therapie

(1) Das wechselkursbedingte Anschwellen des Protektionismus kann auf Dauer nur durch eine einzige Maßnahme eingedämmt werden. Dies ist die *Verstetigung der Wechselkurse*. Lange Zeit verschloß man sich solcher Einsicht. Vor allem die Währungsbehörden der USA lehnten es ab, den Dollarkurs ausgleichend zu beeinflussen. Man sah über die starken Schwankungen hinweg; man neglegierte das Problem – ob in guter Meinung ("be-

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

nign neglect") oder aus böser Absicht ("malign neglect") sei dahingestellt. Jedenfalls liegt kein wie immer auch begründeter "neglect" im Interesse der USA selbst.

(2) Der Wechselkurs hat neben seiner funktionalen Bedeutung eines Preises für ausländisches Geld eindeutig auch die Aufgabe eines Steuerungsmittels im Sinne der Tauschgerechtigkeit sowie der Zuteilungsgerechtigkeit (16). Die letztere ist betroffen, weil protektionistische Maßnahmen immer auch vielfache Umverteilungswirkungen haben. Unternehmen fallen wahllos Gewinne zu ("windfall gains") oder sie erleiden Zufall-Verluste. Das heißt: sie sind Einwirkungen des Wechselkurses ausgesetzt, die völlig unabhängig von eigenen Anstrengungen auftreten. Haushalte vor allem der unteren Einkommensgruppen müssen Wohlstands-Einbußen hinnehmen.

(3) Erst im Jahre 1985 schlug das Gewicht dieser Argumente (oder wohl die zerstörerischen Wirkungen der hohen Kursschwankungen) endlich durch. Die USA und ihre wichtigsten Handelspartner einigten sich, den Dollarkurs von zu großen Ausschlägen freizuhalten (17).

D Zusammenfassung

(1) Kehren wir an den Anfang zurück. Die Fabrik muß geschlossen werden. Deshalb soll die Regierung die Einfuhr von Textilien beschränken. Es ist keineswegs zu leugnen, daß in diesem Falle der Betrieb weiterhin produzieren könnte. Arbeitslosigkeit wäre an dieser Stelle vermieden.

(2) Jedoch müßten zunächst die Verbraucher den Erhalt der Produktionsstätte über höhere Preise für Bekleidung bezahlen. Haushalte mit niedrigerem Einkommen verlören dabei mehr an Kaufkraft als solche mit höherem Einkommen.

(3) Umverteilungs-Wirkungen bei Haushalten schlagen sich immer auch in Änderungen der Nachfrage nieder. Denn wenn die Verbraucher jetzt für die überteuerten Textilien mehr bezahlen müssen, dann haben sie weniger Geld zur Verfügung. Sie werden dann beispielsweise weniger Bücher kaufen oder weniger Geld für Obst verausgaben. Über solche Verlagerungen der Nachfrage werden auch sehr gutgehende, produktiv (Verhältnis Leistung zum Einsatz von Arbeit und Kapital) und wirtschaftlich (Verhältnis Leistung zu Kosten) arbeitende Branchen betroffen. Am Ende könnten diese in eine Krise geraten, derweil die unproduktive und unwirtschaftliche Tex-

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

tilindustrie unter dem Schutz der Einfuhrbeschränkungen floriert, ja sich vielleicht gar ausdehnt. Das dürfte nun die durch Absatzrückgang geschädigten Wirtschaftszweige mit dem Ruf nach Schutz auf die Straße treiben.

(4) Weil die ausländischen Textilien vom Binnenmarkt ausgeschlossen sind, verdienen die Ausländer weniger heimische Währung. Deren Kurs steigt. Der hohe Devisenkurs untergräbt den heimischen Exporteuren das Geschäft. Andererseits werden sich jetzt viele inländische Händler im Ausland eindecken, weil sie angesichts des günstigen Kurses dort mehr für die binnenländische Geldeinheit bekommen. Die Volkswirtschaft gesamthaft erleidet Verluste.

(5) Wie immer es man dreht und wendet: Protektionismus schützt auf die Dauer niemanden und gar keinen! In unserer mündigen, aufgeklärten Gesellschaft entscheidet aber nicht der gesunde Menschenverstand, was in Wirtschaft und Politik geschieht. Vielmehr bestimmt politische Macht die Entscheidungen. Daher darf man annehmen, daß die große Zeit des Protektionismus im Welthandel erst noch vor uns liegt (18).

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

Anmerkungen

(1) Vgl. zur "wissenschaftlicheren" Darstellung des Gesetzes der komparativen Kosten entsprechende Lehrbücher der Außenwirtschafts-Theorie, etwa *Ekkehard Birnstiel*, *Theorie und Politik des Außenhandels*, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1982, S. 30 ff., oder *Gerold Blümle*, *Außenwirtschaftstheorie*, Freiburg 1982, 45 ff. — OMNIA FERRE, QUAE SCIENTIA OECONOMICA DOCET, ETIAM SANA MENTE HUMANA (ID EST: DISSERENDI SUBTILITATE; PER VIAM CONCLUSIONEM MORE LOGICO) INTELLECTA POTUISSET. QUAM OB REM PLURIMI OECONOMICI COMPLEXU INFERIORITATIS OPPRESSI SUNT. INDE APPARET CUPIDITAS EORUM, ETIAM INANITATES PARTIM IN FORMULAS MATHEMATICAS DUCERE, PARTIM VERBIS SEMIGRAECIS, MALELATINIS ET ANGLICIS EXPRIMERE, PARTIM IN VERBAS AMBIGUAS ET ENUNTIATIONES OBSCURAS CONCIPERE. – *Siehe Gerhard Merk*, *Programmierte Einführung in die Volkswirtschaftslehre*, Bd. IV: *Wachstum, Staat und Verteilung*, Wiesbaden 1974, S. 49 f.

(2) Siehe hierzu *Hofmanns Lexicon Universale* Bd. 4, Leyden 1698, S. 578, mit vielen geschichtlichen Hinweisen.

(3) Siehe hierzu *Deutsche Bundesbank*, *Internationale Organisationen und Abkommen im Bereich von Währung und Wirtschaft*, 3. Aufl., Frankfurt 1986, S. 108 ff. (Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank, Nr.3).

(4) Siehe erklärend *Gerhard Merk*, *Grundlehren der Nationalökonomik*, Teil II, Frankfurt 1975, S. 25 ff.

(5) Siehe *Dominick Salvatore*, *Sources of New Protectionism*, in: *Economic Impact*, No. 54 (1986/2), S. 9.

(6) Wertschöpfung (net value added) meint hier das, was ein Betrieb an Wert schafft, gemessen in der Summe entstandener Erwerbs- und Vermögenseinkommen. Sie ist das Netto-Ergebnis der Produktionstätigkeit. – Siehe genauer *Alfred Stobbe*, *Volkswirtschaftslehre I. Volkswirtschaftliches Rechnungswesen*, 6. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York, Tokyo 1984, S. 87 f.

(7) Siehe *Joseph G. Kvasnicka*, *Why the U.S. is trying to reduce the dollar's value*, in: *International Letter der Bundesreservebank von Chicago*, No. 550 (September 1985).

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste.* Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)

(8) Siehe *Michael F. Bryan und Owen F. Humpage*, Voluntary Export Restraints. The Cost of Building Walls, in: Economic Review der Bundesreservebank von Cleveland, Sommer 1984, sowie *Joseph G. Kvasnicka*, Why the U.S. is trying to reduce the dollar's value, Anmerkung (4).

(9) Siehe Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 5: Die Währungen der Welt, Übersicht 5 (dort auch weitere Kursnotierungen). Die Beihefte erscheinen vierteljährlich.

(10) Nach einer Untersuchung der Englischen Zentralbank vom Sommer 1986. – Siehe hierzu Fuchs-Devisen, No. VIII/35 vom 22. August 1986, S. 2 f. Darin wird der Anteil der deutschen Banken an diesen Umsätzen auf unter 10% geschätzt.

(11) Siehe *Joseph G. Kvasnicka*, Restrictions on imports: An answer to U.S. trade problems?, in: International Letter der Bundesreservebank von Chicago, No. 545 (April 1985).

(12) Siehe *Susan Hickok*, The Consumer Cost of U.S. Trade Restrictions, in: Quarterly Review der Bundesreservebank von Neuyork, Sommer 1985. – Siehe zu den dadurch ausgelösten Konflikten auch *Alfred Klose*, Gewissen In der Politik. Ethik für die Entscheidungskrise, Graz, Wien, Köln 1982, S. 87 ff.

(13) Siehe zu diesem Fragenkreis erschöpfend und das breite Spektrum der Wirkungen auch für den Laien anschaulich darstellend *Frederick V. Meyer*, Ein neues Gold, In: *Hans Gerd Fuchs (Hrsg.)*, Gold. Rohstoff–Hortungsobjekt–Währungsmetall, Frankfurt 1981, S. 227 ff.

(14) Siehe erklärend *Gerhard Merk*, Mikroökonomik, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1976, S. 58 ff.

(15) Siehe Jack L. Hervey, The internationalization of Uncle Sam, in: Economic Perspectives der Bundesreservebank von Chicago, Mai/Juni 1986, S. 4 ff.

(16) Siehe zu diesen Fragen *Wolfgang Schmitz*, Stabilität–Konvertibilität–Solidarität. Überlegungen zu einer systematischen Währungsethik, in: *Alfred Klose u.a. (Hrsg.)*, Ordnung im sozialen Wandel. Festschrift für Johannes

Protektionismus schützt keinen!

Erschienen in: *Franz-Martin Schmölz (Hrsg.): Kirche–Wirtschaft. Überwundene Berührungsängste. Innsbruck–Wien (Tyrolia) 1986, S. 87–99. (Veröffentlichungen des Internationalen Forschungszentrums Salzburg, Neue Folge Bd. 30)*

Messner zum 85. Geburtstag, Berlin 1976, S. 347 ff.

(17) Siehe (*Joseph G. Kvasnicka*;) Bringing down the value of the U.S. dollar, in: International Letter der Bundesreservebank von Chicago, No. 552 (November 1985), sowie *Joseph G. Kvasnicka*, Multinational coordination of economic policies: A dawning of a new era in international economic relations?, in: International Letter der Bundesreservebank von Chicago, No. 558 (Mai 1986).

(18) Optimistischer ist *Franz-Martin Schmölz*, Zerstörung und Rekonstruktion der Politischen Ethik, München 1963, sowie *Alfred Klose*, Kommunalpolitik als Gesellschaftspolitik. Die Gemeinde im Spannungsfeld der Wirtschaftsgesellschaft, Wien 1975. – *Klose* zweifelt nicht an einem Durchbruch politischer Vernunft "von unten"; von der Gemeinde her.

People never improve if they have no other model
but themselves to copy after