

SORGEN UM WELTHANDEL UND WELTKONJUNKTUR – GASTBEITRAG

Handelskrieg – Mythen und Realitäten

Börsen-Zeitung, 3.4.2019
In seinem Buch „Furcht“ zitiert der Journalist Bob Woodward US-Präsident Donald Trump mit den Worten: „Handel ist schlecht.“ Die Geschichte der vergangenen zwei Jahrhunderte belegt genau das Gegenteil: „Handel ist gut.“ Denn internationaler Handel ist ein Faktor, der Wirtschaftswachstum fördert. Er spornt Firmen dazu an, innovativer und produktiver zu sein. Er erzeugt Skaleneffekte und senkt die Preise von gehandelten Gütern. Er erfordert die Schaffung von Institutionen und Regeln, die für fairen Handel sorgen. Der weltweite Handel beeinflusst aber auch die Verteilung von Wohlstand und Beschäftigung sowohl innerhalb der Länder als auch zwischen ihnen. Zwar gibt es unausweichlich Gewinner und Verlierer, der Nettoeffekt aber ist positiv. Deshalb ist alles, was den Handel fördert, willkommen.

Zwei Globalisierungswellen

Die Welt hat zwei bedeutende Wellen der Globalisierung des Handels erlebt. Die erste umfasst den Zeitraum von Anfang des 19. Jahrhunderts bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs. In dieser Zeit weitete sich die industrielle Revolution über eine zunehmende Anzahl von Ländern aus, und die Weltwirtschaft öffnete sich für den Handel. Das Verhältnis von Handel und Wirtschaftstätigkeit stieg von 10 % im Jahr 1800 auf 30 % im Jahr 1914. Dieser Index der Offenheit des Handels fiel dann in den folgenden 30 Jahren wieder auf etwa 10 %. Protektionismus war eine der Reaktionen auf die große Depression der 1930er Jahre. Mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs gelangte die Welt in die zweite Welle der Globalisierung, die von einem unvergleichlichen Rückgang der Transport- und Kommunikationskosten, einer deutlichen Reduzierung der Zölle sowie von der Aufnahme neuer Akteure in den Weltmarkt (China und die früheren Länder des Sowjetblocks) gekennzeichnet war.

Unter diesen Bedingungen entwickelte sich nicht nur der Handel zwischen Sektoren wie im 19. Jahrhundert, sondern auch innerhalb der einzelnen Sektoren. Es wurden Zwischenerzeugnisse importiert, damit Fertigprodukte exportiert werden konnten. Das Ergebnis war eine zunehmend fragmentierte Produktionskette, die sich über mehrere Länder erstreckte. Mit dieser gegenseitigen

Abhängigkeit sollte der Prozentsatz der Offenheit des Handels kompetenft steigen. Mitte der 1970er Jahre überbot er seinen Höchstwert vom Beginn des Jahrhunderts und kletterte bis Ende der 2000er Jahre auf etwa 60 %.

Nach dem großen Schock von 2008 wurde die Globalisierung zwar nicht rückläufig, geriet aber ins Stokken. Zuvor wuchs der Handel etwa zweimal so schnell wie das Bruttoinlandsprodukt (BIP). In den vergangenen zehn Jahren ist dieses Verhältnis wieder auf eins zu eins zurückgefallen. Auf dem Gipfel der Finanzkrise neigten viele Länder zu einem – relativ moderaten – Protektionismus. Es brauchte erst die Wahl von Donald Trump, um eine Attacke auf den Welthandel auszulösen. Unter dem Motto „America first“ werden Länder mit einem Handelsüberschuss gegenüber den USA – also mehr oder weniger alle – mit Skepsis betrachtet. China ist das erste Ziel, da es für rund zwei Drittel des US-Handelsdefizits steht. 2018 erhob die US-Regierung Zölle auf nahezu die Hälfte der Importe aus China, zusätzlich zu Maßnahmen, die den Import von Industriemetallen und eine Reihe von Verbrauchsgütern beeinträchtigten. So etwas hat es seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs nicht gegeben. Zudem haben die USA im Hinblick auf Freihandelsabkommen mittlerweile alle multilateralen Ansätze zurückgewiesen und machen keinen Hehl aus ihrer Ablehnung von Organisationen wie der Welthandelsorganisation (WTO). Die USA befürworten auch die Neuverhandlung von bilateralen Handelsabkommen (z. B. mit Kanada, Mexiko, Südkorea) und erhöhen damit ihre Verhandlungsmacht.

Das Freihandelssystem, das sich in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt hat, steht heute von zwei Seiten her unter Druck. Zum einen haben wir die Rivalität zwischen den USA und China, die übrigens weit über Handelsfragen hinausgeht. Dies könnte zu einer grundlegenden Zerrüttung von Produktionsketten führen. Zum anderen haben wir die durch den Brexit hervorgerufene Ungewissheit. Seit der Schaffung des gemeinsamen Marktes 1957 hat sich der Freihandel in Europa immer weiter entwickelt, mit dem Ziel, Handelsschranken zwischen seinen Mitgliedstaaten beispielsweise in Form von Zöllen soweit wie möglich abzubauen. Der Rückzug Großbri-

tanniens aus der EU ist beispiellos, die künftigen Handelsbeziehungen werden mit größeren Reibungsverlusten verbunden sein.

Was wären die Folgen? Eine Erhöhung von Zöllen löst auf der Nachfrageseite einen Anstieg der Importpreise aus. Sie verringert die Kaufkraft von Einkommen und die Binnennachfrage. Die Kehrseite ist, dass hierdurch die heimische Produktion gefördert werden kann. Dies wird sich aber angesichts der zahlreichen Sachzwänge unter anderem auf logistischer, organisatorischer und steuerlicher Ebene wahrscheinlich eher langsam vollziehen. Hinzu kommt, dass hohe Preise für Zwischenerzeugnisse die Produktionskosten in die Höhe treiben, was sich negativ auf Wirtschaft und Beschäftigung auswirkt. Diese unmittelbaren Folgen werden durch Dominoeffekte auf das Geschäftsklima und finanziellen Stress weiter verschärft.

Es gibt mehrere Versuche, die Auswirkung eines „Handelskrieges“ einzuschätzen. Auf der Grundlage der von den USA und China bereits angekündigten Zollerhöhungen hält der Internationale Währungsfonds die Auswirkungen für begrenzt. Sie würden 0,2 Basispunkte des BIP der USA und 0,5 Basispunkte des BIP Chinas kosten (wobei diese Schätzwerte verdoppelt werden müssten, wenn auf den gesamten Handel mit China Zölle erhoben würden). Die Auswirkungen auf die übrige Welt lägen praktisch bei null oder wären sogar leicht positiv. Wenn sich jedoch der „Handelskrieg“ ausweitete und Zölle in allen Ländern erhoben würden, wären die Auswirkungen erheblich. Die Europäische Zentralbank zeigt auf, dass die weltweiten Konsequenzen eher von den Dominoeffekten als von den unmittelbaren Folgen der Zölle selbst herrühren. Die Banque de France rechnet damit, dass ein einheitlicher Anstieg von 10 % nach zwei Jahren ein Schrumpfen des weltweiten BIP um bis zu 3 % nach sich ziehen würde. Das würde ausreichen, um eine weltweite Rezession auszulösen. Im März 2018 behauptete Präsident Trump, dass „Handelskriege gut und leicht zu gewinnen sind“. Die Geschichte und die Wirtschaftstheorie legen nahe, dass sie möglicherweise sehr kostspielig sind und alle zu Verlierern machen.

Strategien für Unternehmen

Wie können sich an der Außen-

wirtschaft beteiligten Parteien, insbesondere exportorientierte Unternehmen, in diesen Zeiten verhalten? Zum einen können sie Produktionsstätten verlagern und die Wertschöpfungsketten verändern. Zum anderen empfiehlt es sich, seltener bearbeitete Regionen, wie zum Beispiel Afrika, Südostasien oder auch einige GUS-Staaten, stärker in den Fokus zu nehmen. In diesen Regionen leben (ohne Südafrika, Indien, China und Russland) über 1,5 Mrd.

Menschen. Eine Intensivierung der Handelsbeziehungen zu diesen Ländern kann Verluste in den etablierten Märkten ausgleichen. Nicht zu vergessen die politische Komponente, gerade vor dem Hintergrund der Flüchtlingsdiskussion in Europa: Durch mehr Handel und ein engeres wirtschaftliches Verhältnis zwischen Europa und Afrika beispielsweise könnten Migrationsbewegungen und dabei auch politische Entwicklungen, wie eine bessere Regie-

rungsführung, positiv beeinflusst werden. Das Bekenntnis zum „Wandel durch Handel“ hat sich in der Vergangenheit als wirksam erwiesen und kann zwischen Europa und Afrika neu interpretiert werden.

.....
Bruno Cavalier, Chef-Volkswirt bei Oddo BHF SCA und Florian Witt, Bereichsleiter International Banking bei Oddo BHF AG