GLOBAL 11.09.2018 | Jayati Ghosh

Unfreihandel

Während Konzerne vom Freihandel profitieren, verlieren die Arbeitnehmer - und mit ihnen die Demokratie.

Für die meisten Globalisierungskritiker ist der Handel verantwortlich für die sich vertiefende Ungleichheit und zunehmende wirtschaftliche Unsicherheit unter den Arbeitnehmern. Diese Argumentation befeuert die Unterstützung für US-Präsident Donald Trumps eskalierende Zölle. Warum aber stößt diese Botschaft weit über die USA und die hoch entwickelten Länder hinaus selbst in vielen Entwicklungsländern auf Widerhall, die in der Regel als maßgebliche Nutznießer der Globalisierung dargestellt werden?

Der Freihandel ist durchaus nicht die einzige – oder auch nur die wichtigste – Quelle der Ungleichheit und Unsicherheit auf der Welt. Überraschenderweise sehr viel weniger öffentliche Ablehnung provoziert die Rolle des Finanzsektors. Dabei dominiert der Finanzsektor weiterhin die Weltwirtschaft und ruft dabei erhebliche Instabilität und wachsende Risiken hervor wie jene, die zur globalen Finanzkrise von 2008 führten.

Zudem verfolgen einige Länder nach wie vor Haushaltseinsparungen, statt ihre Haushalte etwa durch Bekämpfung der umfangreichen Steuervermeidung und -hinterziehung seitens der Großkonzerne und reicher Privatpersonen zu konsolidieren.

Manche argumentieren, dass der Freihandel schlicht deshalb verteufelt werde, weil die Menschen nicht verstünden, was in ihrem eigenen Interesse ist. Aber das ist sowohl herablassend als auch eine grobe Vereinfachung. Selbst wenn der Freihandel im Großen und Ganzen letztlich Vorteile hat, bleibt die Tatsache, dass sich mit zunehmender Freiheit des Handels die Ungleichheit erhöht hat.

Ironischerweise hat sich die Dominanz führender Unternehmen seit der Finanzkrise von 2008

noch verstärkt.

Die derzeitig globalen geltenden Regeln haben es einer kleinen Zahl von Großunternehmen ermöglicht, einen immer größeren Anteil der vom Handel ausgehenden Wertschöpfung für sich zu vereinnahmen. Insbesondere hat die zunehmende Verbreitung globaler Wertschöpfungsketten mächtige multinationale Konzerne in die Lage versetzt, Design, Produktion und Vertrieb der gehandelten Waren und Dienstleistungen zu bestimmen.

Diese Konzerne profitieren häufig von Monopolen an geistigem Eigentum, begünstigt durch Freihandelsverträge, die diese Konzernmacht noch stärken. Diese Verträge ermöglichen es den Unternehmen, enorme Rentenerträge zu erzielen. Dies gilt insbesondere im Bereich der Vorfertigung (einschließlich des Designs) und Nachbearbeitung (Marketing und Branding), denn hier werden die höchste Wertschöpfung und die größten Gewinne erzielt.

Zugleich treibt der zunehmend intensive Wettbewerb in der Herstellung die Preise nach unten, so dass die tatsächlichen Fertiger – und zwar Arbeitgeber ebenso wie Beschäftigte – nur geringe Anteile am Wertschöpfungskuchen erhalten. In der Folge bleiben viele Entwicklungsländer auf Aktivitäten von geringerer Produktivität beschränkt, die nur eine begrenzte Wertschöpfung ermöglichen und noch nicht einmal eine umfassendere technologische Aufrüstung fördern. Dabei hätten diese Länder von der Globalisierung der Wertschöpfungsketten eigentlich profitieren sollen.

Der in Kürze erscheinende Handels- und Entwicklungsbericht 2018 der Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen (UNCTAD) beschreibt, wie führende Unternehmen ihren Anteil an den Gesamtexporten stetig erhöht haben und heute den Welthandel dominieren. Ironischerweise hat sich dieser Trend seit der globalen Finanzkrise von 2008 noch verstärkt. Dabei hat bereits diese Krise ein Schlaglicht geworfen auf die überproportionale Marktmacht der Wenigen und die übermäßigen Gewinne, die an das oberste 1 Prozent der Einkommensverteilung gehen.

Zwar können große multinationale Konzerne niedrige Preise anbieten. Doch ihre enorme Marktmacht führt dazu, dass die Verbraucher

Die UNCTAD-Untersuchung zeigt zudem, dass die Integration in die globalen Wertschöpfungsketten sowohl für entwickelte Länder wie für Entwicklungsländer mit schwindenden Anteilen inländischer Wertschöpfung bei den Exporten korreliert. Auch der tatsächliche Fertigungsanteil an der inländischen Wertschöpfung hat abgenommen.

ihnen in allen Bereichen auf Gedeih und Verderb ausgeliefert sind.

Dasselbe gilt für den Anteil der verbleibenden auf die Arbeitnehmer entfallenden Wertschöpfung. Die wirtschaftliche Integration von bevölkerungsstarken Ländern wie China und Indien hat durch eine drastische Erhöhung des globalen Angebots an Arbeitskräften die Verhandlungsmacht des Kapitals im Verhältnis zu der der Arbeitnehmer erhöht.

Die einzige deutliche Ausnahme bei diesen Trends bildet China, das seine Industriepolitik ausdrücklich darauf ausrichtet, den Anteil der inländischen Wertschöpfung zu erhöhen und die Lage der Arbeitnehmer zu verbessern. Diese Maßnahmen haben dazu beigetragen, einige der negativen Auswirkungen des Freihandels auszugleichen. Ironischerweise stehen gerade sie im Fokus von Donald Trumps Kritik.

Doch es reicht noch weiter, wenn man einigen wenigen globalen Konzernen erlaubt, eine solch enorme Marktmacht auszuüben. Zum einen erschwert eine derart konzentrierte Wirtschaftsmacht die Industrialisierung vieler Länder, weil lokale Unternehmen mit den etablierten multinationalen Konzernen schlicht nicht konkurrieren können. Zweitens verhindert sie, dass die Entwicklungsländer umfassend von steigenden Rohstoffpreisen profitieren, während sie andererseits nicht vor Preisrückgängen geschützt werden. Die Fähigkeit der Großkonzerne, zu geringe Preise für natürliche Rohstoffe zu bezahlen, fördert zudem die Überproduktion sowie Verunreinigungen und Umweltzerstörung – Ergebnisse, die die Konzerne verlogen als „Preis der Entwicklung“ darstellen.

Auch die Verbraucher leiden. Zwar können große multinationale Konzerne niedrige Preise anbieten. Doch ihre enorme Marktmacht führt dazu, dass die Verbraucher ihnen in allen Bereichen – von der Fertigung über Finanzdienstleistungen bis hin zu digitalen Technologien – auf Gedeih und Verderb ausgeliefert sind.

Je mehr Macht diese Unternehmen haben, desto mehr Macht können sie dazugewinnen, da sie ihren Einfluss zur Gestaltung der Regulierungssysteme, der Wirtschaftspolitik und sogar der Steuersysteme nutzen. Das Ergebnis ist ein geschwächter Staat, der den Interessen Weniger dient, statt die Vielen zu schützen. Wer behauptet, dass sich dieses Problem angemessen durch Umverteilung lösen lässt, muss sich mit der Tatsache auseinandersetzen, dass die „Verlierer“ des Freihandels bisher wenig oder gar keine Entschädigung erhalten haben.

Die Kritiker der Globalisierung haben Recht, wenn sie sagen, dass der

Freihandel schwerwiegende Ungleichgewichte hervorgerufen hat. Doch geht ein Handelskrieg völlig an der Sache vorbei: Das Problem ist nicht, dass der Freihandel zu viel globalen Wettbewerb gebracht hat. Das Problem ist, dass er einige wenige Unternehmen in die Lage versetzt hat, sich Monopole oder Beinahe-Monopole zu sichern. Dies hat zu massiver Ungleichheit, unverfrorenem Rentenstreben und ausbeuterischem Verhalten geführt. Nur durch Bekämpfung dieser Trends lassen sich die Vorteile des Handels steigern und in fairer Weise teilen.

(c) Project Syndicate

Aus dem Englischen von Jan Doolan.



Jayati Ghosh
New Delhi

Jayati Ghosh ist Professorin für Wirtschaft am *Centre for Economic Studies and Planning* an der *Jawaharlal Nehru University* in New Delhi, Indien.