

Freihandel vs. Protektionismus

Sammelt bitte Argumente, die

- für Freihandel und
- für Protektionismus

sprechen.

Freihandel gegen Protektionismus

Argumente für Freihandel

Internationale Arbeitsteilung:
Wenn jedes Land sich auf die Güter spezialisiert, die es am kostengünstigsten herstellen kann, profitieren alle Länder

Skaleneffekte: Größere Märkte ermöglichen durch höhere Stückzahlen eine effizientere Produktion

Freihandel erhöht den Wettbewerbsdruck und zwingt zu Innovation und Verbesserung

Handelshemmnisse verzerren Anreize für Produzenten und Konsumenten. Daraus folgen gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsverluste

Frieden durch Freihandel: Handel schafft wechselseitige Abhängigkeiten.

Argumente für Protektionismus

Schutz bestehender Wirtschaftsstrukturen (und inländischer Arbeitsplätze)

Nationale Kontrolle über strategische Branchen (z.B. Rüstungsindustrie, Energiewirtschaft)

Schutz junger Unternehmen vor ausländischer Konkurrenz (vor allem in Entwicklungsländern)

Lösung innenpolitischer Probleme durch Eingriffe in die Außenwirtschaft (z.B. Exportsubventionen, Importbeschränkungen und Wechselkursänderungen)

<https://www.youtube.com/watch?v=LJE359JvsiU>

VWL-Unterricht an der IAF

Beispiel Europäische Union (EU)

Freihandelszone (EFTA: Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz)

- Abschaffung zwischenstaatlicher Zölle
- Beseitigung nicht-tarifärer Hemmnisse
- Keine einheitlichen Zölle nach außen

VWL-Unterricht an der IAF

Beispiel Europäische Union (EU)

Zollunion

- Wie Freihandelszone, zusätzlich:
- **gemeinsamer Zoll gegenüber allen Ländern außerhalb der Zollunion**

VWL-Unterricht an der IAF

Beispiel Europäische Union (EU)

Binnenmarkt

- **noch vorhandene, nicht-tarifäre Hemmnisse werden abgebaut**
- **Ziele:**
 - Freier Warenverkehr
 - Freier Dienstleistungsverkehr
 - Freier Kapitalverkehr
 - Freier Personenverkehr (Wohnort, Arbeitsplatz und Reisen)

VWL-Unterricht an der IAF

Beispiel Europäische Union (EU)

Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU)

- Abstimmung der Wirtschaftspolitik
- einheitliche Währung

<https://www.youtube.com/watch?v=BL2puSqTjxY>

EU-Binnenmarkt

Die vier Freiheiten

VWL-Unterricht an der IAF

Freihandel vs. Protektionismus

- <https://learningapps.org/6552118>

Freihandel gegen Protektionismus

Argumente für Freihandel

Internationale Arbeitsteilung:
Wenn jedes Land sich auf die Güter spezialisiert, die es am kostengünstigsten herstellen kann, profitieren alle Länder

Skaleneffekte: Größere Märkte ermöglichen durch höhere Stückzahlen eine effizientere Produktion

Freihandel erhöht den Wettbewerbsdruck und zwingt zu Innovation und Verbesserung

Handelshemmnisse verzerren Anreize für Produzenten und Konsumenten. Daraus folgen gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsverluste

Frieden durch Freihandel: Handel schafft wechselseitige Abhängigkeiten.

Argumente für Protektionismus

Schutz bestehender Wirtschaftsstrukturen (und inländischer Arbeitsplätze)

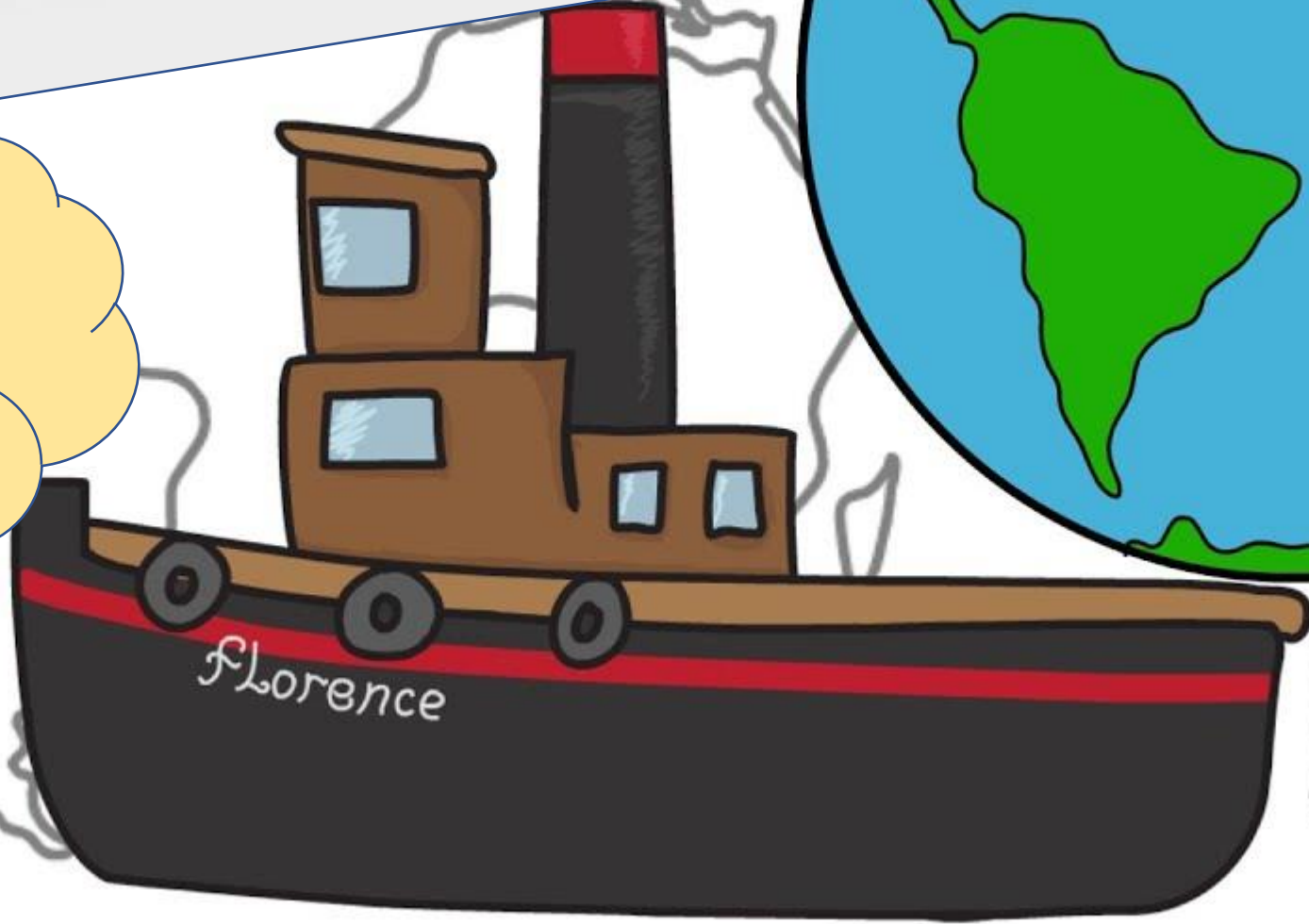
Nationale Kontrolle über strategische Branchen (z. B. Rüstungsindustrie, Energiewirtschaft)

Schutz junger Unternehmen vor ausländischer Konkurrenz (vor allem in Entwicklungsländern)

Lösung innenpolitischer Probleme durch Eingriffe in die Außenwirtschaft (z. B. Exportsubventionen, Importbeschränkungen und Wechselkursänderungen)

Internationale Arbeitsteilung

notwendig?



Aufgabenstellung

<http://iaf.sw-cremer.de/wp-content/uploads/2022/11/Theorien-der-Aussenwirtschaft.pdf>

Haltet bitte fest, worin der jeweilige Theorieansatz die Erklärung bzw. Begründung für den internationalen Handel sieht.

Text 1 David Ricardo: Theorie der komparativen Kostenvorteile

Die internationalen Staaten und ihre Volkswirtschaften unterscheiden sich in Bezug auf ihre Rohstoffvorkommen, ihr Know-How der Bevölkerung, ihre Ausstattung mit Sachkapital oder in der Anzahl ihrer Arbeitskräfte. Damit die Produktion von bestimmten Gütern in einigen Ländern überhaupt möglich ist, müssen sie beispielsweise Rohstoffe aus anderen Ländern beziehen, über die sie selbst nicht verfügen. Sie betreiben Handel. Aber auch bei Gütern, deren Produktion im eigenen Land mit hohen, unwirtschaftlichen Kosten verbunden wäre, lohnt sich der Import dieser Güter aus Ländern mit geringeren Produktionskosten. Bereits Adam Smith (1723-1790) hatte die Vorteile einer Spezialisierung durch internationale Arbeitsteilung begründet. Nach seiner Vorstellung soll sich jedes Land auf die Produktion der Güter konzentrieren, bei denen es absolute Kostenvorteile hat, d. h. die es im Vergleich zu anderen Ländern kostengünstiger herstellen kann. Dies würde für alle beteiligten Länder Wohlstandsgewinne bringen.

Offen bleibt in dieser Theorie aber die Frage, ob sich internationaler Handel auch für ein Land lohnt, wenn es bei allen produzierten Gütern Kostennachteile gegenüber den anderen Ländern hat. Für Polen beispielsweise müsste es doch keinen Anreiz geben, mit Deutschland Handel zu betreiben, denn die meisten Güter können in Polen billiger hergestellt werden. Dennoch beobachten wir, dass Staaten wie Deutschland und Polen intensiven Handel betreiben. Eine Antwort auf diese Frage fand der englische Nationalökonom David Ricardo (1772-1823) mit dem Theorem der komparativen Kostenvorteile. Angenommen, Polen kann sowohl Stahl als auch Autos günstiger herstellen als Deutschland, hat also bei beiden Produkten einen absoluten Kostenvorteil. Polens Kostenvorteil bei der Stahlproduktion ist allerdings deutlich größer als im Falle von Autos. Dann lohnt es sich für beide Länder, wenn sich Polen auf Stahl und Deutschland auf Autos spezialisiert und beide Staaten das jeweils andere Gut im Nachbarland einkaufen. Denn Polen hat bei Stahl und Deutschland bei der Produktion von Autos einen komparativen Kostenvorteil. Nach David Ricardo sollen sich die Länder also auf die Produktion der Güter spezialisieren, bei denen sie relativ gesehen einen Kostenvorteil haben.

Faktorproportionentheorie

Text 2 Eli Heckscher und Bertil Ohlin: Faktorproportionentheorie

Während die Theorie von David Ricardo allein auf der unterschiedlichen Arbeitsproduktivität der Länder basiert, haben die Schweden Eli Heckscher und Bertil Ohlin untersucht, welchen Einfluss die gesamte Faktorausstattung eines Landes im Hinblick auf die komparativen Kostenvorteile hat. Die Preisrelationen zwischen den Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital unterscheiden sich in verschiedenen Ländern. Ob der Preis für Arbeit im Verhältnis zu den Kapitalkosten teuer ist oder nicht, hängt davon ab, ob ein Produktionsfaktor verglichen mit den anderen in einem Land reichlich zur Verfügung steht oder knapp ist. Heckscher und Ohlin gehen davon aus, dass Länder, in denen Arbeitskräfte oder Rohstoffe im Verhältnis zu anderen Produktionsfaktoren reichlich vorhanden und dementsprechend günstig sind, bei der Produktion von arbeits- und rohstoffintensiven Gütern einen relativen Kostenvorteil aufweisen. Diese Länder werden also vor allem arbeitsintensive Produkte exportieren. Umgekehrt haben Volkswirtschaften, die über eine hohe Kapitalausstattung und über ein umfassendes Know-How verfügen, bei der Herstellung von technologisch anspruchsvollen Gütern komparative Kostenvorteile. Diese Länder werden entsprechend kapitalintensivere Produkte exportieren. Es kommt also auf das Verhältnis an, in dem die einzelnen Faktoren in den Ländern vorhanden sind.

Text 3 Raymond Vernon: Produktlebenszyklus-Theorie

Die Produktlebenszyklustheorie zeigt die Veränderung komparativer Vorteile für einzelne Güter im Zeitverlauf auf. Typischerweise durchläuft ein Produkt mehrere Phasen: die Innovationsphase, die Ausreifungsphase und die Sättigungsphase. Da Innovationen in der Einführungsphase kapitalintensiv sind und ein hohes, technisches Know-How erfordern, erfolgen diese vorwiegend in den hoch entwickelten Industrieländern, die bei diesen Produktionsfaktoren einen komparativen Vorteil aufweisen. In der Innovationsphase ist das technologisch anspruchsvolle, neue Produkt zunächst nur auf dem Inlandsmarkt präsent. Nach der erfolgreichen Einführung des Produktes wird dieses in der Ausreifungsphase in Länder mit vergleichbarer Nachfragestruktur exportiert. Die Produktions- und Absatzzahlen steigen. Eine zunehmende Standardisierung der Produktion senkt durch Massenproduktionsvorteile die Herstellungskosten, was diese Effekte noch verstärkt. Je nach Faktorausstattung der einzelnen Länder kann es sich bereits in dieser Phase lohnen, Teile der Produktion ins Ausland zu verlagern. In der letzten Phase des Lebenszyklus sind die Märkte im Wesentlichen gesättigt. Es sind nur noch geringe Anforderungen an die Qualifikation von Arbeitskräften notwendig. Die Produktion des Produktes wandert komplett ins Ausland und das Gut wird in der weiteren Folge sogar zum Importprodukt für das ursprüngliche Innovationsland.

Der Produktlebenszyklus erklärt, dass sich hoch entwickelte Industrieländer mit ihren Exporten auf innovative Produkte spezialisieren, die in der Entwicklungsphase eine hohe Qualifikation und Know How erfordern. Unter den Importen dieser Staaten finden sich Produkte, die sie einst selbst hergestellt haben, bei denen die Massenproduktion nun standardisiert abläuft und deshalb vor allem der Faktor Arbeit gegenüber der anfänglichen Qualifikationsintensität überwiegt.

Text 4 Paul Krugman: Neue Außenhandelstheorie

Die theoretischen Vorhersagen der klassischen Außenhandelstheorien stimmen nicht mit den empirischen Beobachtungen überein. Denn Länder mit sehr ähnlicher Technologie und Faktorausstattung handeln ähnliche Güter, oft in denselben Industrien (intraindustrieller Handel), z. B. deutsche Autos gegen französische Autos. Außerdem waren es vor allem Industrieländer, die ihren Handel untereinander liberalisierten, am stärksten im Fall des Europäischen Binnenmarktes. Die klassische Außenhandelstheorie konnte dieses Phänomen nicht erklären. Krugman griff bei seiner Erklärung die Idee der internen Skaleneffekte auf. Skaleneffekte (Economies of scale) bedeutet, dass durch eine steigende Produktionsmenge eines Gutes die Stückkosten für dieses Gut sinken. Denn durch eine Steigerung der Kapazitätsauslastung bei gleichbleibenden Fixkosten werden die Fixkosten auf eine größere Produktionsmenge verteilt.

Die Massenproduktion erzielt also Einsparungen und reduziert die Stückkosten. Das Problem dabei: Produktvielfalt ist den Unternehmen eher unwichtig. Sie reduzieren ihre Kosten durch die Produktion eines Produktes in großer Menge. Doch die Konsumentinnen und Konsumenten wünschen sich genau das Gegenteil, nämlich eine möglichst große Auswahl und ein vielfältiges Angebot. Der Handel zwischen einander ähnlichen Industrieländern entschärft diesen Konflikt. Denn die Unternehmen bekommen einen größeren Absatzmarkt mit einer größeren Kundschaft im Ausland und den Konsumentinnen und Konsumenten wird eine große Produktvielfalt durch ausländische Anbieter geboten. Das erklärt, warum einander ähnliche Industrieländer, gerade innerhalb derselben Branche, handeln und warum dem intraindustriellen Handel eine so große Bedeutung zukommt.

Theorie der komparativen Kostenvorteile

- Unterschiede der Länder/Volkswirtschaften → Handel
- SMITH: absolute Kostenvorteile → Wohlfahrtsgewinne
- RICARDO: komparative Kostenvorteile
= Spezialisierung auf die Güter mit einem relativen Kostenvorteil

Faktorproportionentheorem

HECKSCHER/OHLIN: Bedeutung der gesamten Faktorausstattung eines Landes → Preisrelation zwischen den Produktionsfaktoren führen zu einer Spezialisierung

Arbeit

Boden

Kapital

Produktlebenszyklus-Theorie

- Komparative Vorteile für einzelne Güter verändern sich im Zeitverlauf
 - Innovationsphase → kapitalintensiv, erfordern hohes Know-How
 - Ausreifungsphase → Export in Länder mit vergleichbarer Nachfragestruktur → Standardisierung der Produktion → sinkende Herstellungskosten
 - Sättigungsphase → Verlagerung (von Teilen) der Produktion ins Ausland

Neue Außenhandelstheorie

- KRUGMAN: Theorien stimmen nicht mit der empirischen Wirklichkeit überein
 - intraindustrieller Handel (z.B. Autos aus Deutschland und Frankreich) schafft Produktvielfalt
 - Skaleneffekte senken die Produktionskosten