

Wie neoliberale Wissenschaft arbeitet: Das ifo-Institut als Argumentelieferant für die TTIP-Befürworter

von: Franz Garnreiter, 22.06.2014

Wenn man ein Abkommen wie das TTIP abschließen will, von dem von vornherein schon zu erwarten ist, dass es von der informierten Bevölkerung größtenteils heftig abgelehnt wird, dann ist es nützlich, einige Professoren an der Hand zu haben, die einem solchen Vorhaben den nötigen hohen Nutzen für die breite Bevölkerung bescheinigen. Diese Rolle hat diesmal das ifo-Institut übernommen. Konkret hat ein Professor Felbermayr (Auf die Frage eines Interviewers, ob die versprochenen TAFTA-Vorteile eher bei den Menschen oder bei den Unternehmen liegen, antwortete Felbermayr: „Diese klassenkämpferische Unterscheidung kann man aus wissenschaftlicher Sicht nicht nachvollziehen.“), der Leiter des Bereiches Außenhandel beim ifo, mit einem weiteren Professor und zwei Doktoren im Januar 2013 eine Studie im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums veröffentlicht, die sich mit den „Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA“ beschäftigt. Diese Studie (ihr folgte eine weitere Studie für die Bertelsmann-Stiftung vom selben Autor) ist wohl die hauptsächliche Basis für die regierungsoffiziellen Erwartungen positiver Auswirkungen eines TTIP-Abkommens (das Wirtschaftsministerium verweist auf seiner Internetseite unter dem Punkt „Häufig gestellte Fragen zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)“ zur Frage „Welche positiven Ergebnisse werden von dem Abkommen erwartet?“ lediglich auf die beiden Felbermayr-Studien.).

Die Vorgehensweise

Die ifo-Leute definieren drei Szenarien, drei zu untersuchende Vorstellungen über die Änderungen des handelspolitischen Rahmens zwischen EU und USA:

- vollständiger Abbau aller Importzölle zwischen EU und USA,
- ein Freihandelsabkommen mit einem Abbau auch der Handelsbarrieren jenseits der Zölle (z.B. Mengenbeschränkungen, industrielle Standards, technische Vorschriften) in einem Ausmaß, wie es in entsprechenden Abkommen der letzten Jahrzehnte durchschnittlich üblich war,
- ein Binnenmarktszenario, also die Behandlung der USA wie ein EU-Mitglied.

Für diese drei Szenarien galt es zu untersuchen, welche Auswirkungen sie auf die deutsche Wirtschaft haben würden. ifo untersucht dabei ausschließlich „Langfristeffekte, die ihre volle Wirkung erst im Ablauf von 1020 Jahren erreichen“ (S. 69). ifo geht davon aus, dass das mittlere Szenario am ehesten das darstellt, was von einem TTIP-Freihandelsabkommen zu erwarten ist. Bei der Darstellung der Ergebnisse konzentriere ich mich daher auf dieses Szenario.

1. Die Vorstellungen des ifo über die Gründe für Exporte und Importe

Das Außenhandels-Rechenmodell

Für die Ermittlung der Auswirkungen eines Freihandelsabkommens verwendet ifo ein umfangreiches ökonometrisches Modell (Ökonometrische Modelle bestehen in der Regel aus Dutzenden oder vielen Hunderten Gleichungen, die das Zusammenspiel der verschiedenen wirtschaftlichen Aktionen abbilden und simulieren (wollen). Sie bestehen vor allem aus Definitionsgleichungen (z.B. Einkommen = Löhne + Gewinne + Transfereinkommen), den zentralen Verhaltensgleichungen (z.B. Ersparnis = x % mal Einkommen, wobei x herauszufinden und festzulegen ist) und Randbedingungen (z.B. Arbeitslosigkeit kann nicht unter Null sinken). Ökonometrische Modelle sind ein gewaltiges Instrument und sie können sehr hilfreich bei der Analyse wirtschaftlicher Entwicklungen sein, aber sie erfordern sehr viel ökonomischen Sachverstand bei der Konstruktion von widerspruchsfreien und aussagekräftigen Gleichungen. Ist das nicht gegeben, dann ist das Ergebnis inhaltlich wertlos, interessant nur für Rechentechnik-Verliebte.), das die Wirtschaft und ihre wechselseitigen Abhängigkeiten abbilden und die Folgen wirtschaftspolitischer Maßnahmen simulieren will, und zwar mit dem besonderen Schwerpunkt Außenhandel. Durch die Veränderung der im Modell integrierten simulierten Handelsbarrieren wollen die ifo-Autoren ausrechnen, wie solche Hindernisse und deren Abschaffung auf Handelsschaffung und -umlenkung, auf Arbeitslosigkeit und Sozialprodukt usw. wirken.

Etwas Modellmathematik

Die zentrale Gleichung im ifo-Modell, um die sich alles andere herum drapiert, lautet (S. 58):

$$\ln x_{ik} = - \ln BIP_W + \ln BIP_i + \ln BIP_k - \ln d_{ik} + \ln \Pi_i + \ln P_k$$

Dabei ist \ln der Logarithmus x_{ik} der Export von Land i nach Land k , BIP das Bruttoinlandsprodukt von i bzw. k bzw. der ganzen Welt W , d_{ik} die Handelsbarrieren, auf die der Export von i im Land k trifft, Π und P werden als "multilaterale Resistenzterme" bezeichnet und sollen Indikatoren dafür sein, in welchem Ausmaß die Handelsbarrieren d_{ik} im Verhältnis zur Gesamtheit der Barrieren eines Landes wirken (Π aus Sicht des Exporteurs, P aus Sicht des Importeurs). Wenn alle Handelsbarrieren weltweit gleich hoch sind, dann gilt $\Pi = P = 1$.

Der ökonomisch-fachliche (Un-)Sinn dieses Ungetüms erschließt sich, wenn wir x_{iW} betrachten, also die Exporte von Land i in die gesamte Welt W , also die Gesamtexporte von i . Dann gilt nach etwas Umformen:

$$\text{Exportquote von } i = x_{iW} / BIP_i = (1/d_{iW}) * \Pi_i * P_W$$

Für die meisten Länder dürften Π und P Werte in der Nähe von 1 annehmen. Dann reduziert sich der riesige ifo-Modellapparat auf die einfache Behauptung: Die Exporte sind in etwa umgekehrt proportional zu den Handelsschranken, die gegen sie aufgebaut sind. Je höher die Barrieren, desto niedriger die Exporte. Je mehr Freihandel, desto höher die Exporte. Und vor allem: Einen anderen Einfluss auf den Außenhandel gibt es also im ifo-Modell nicht. Handelsschranken erklären allein das gesamte Ausmaß aller Exporte.

Nun wissen wir aus einer Vielzahl empirischer Untersuchungen zum Außenhandel, dass der Intensität des Außenhandels eine Vielzahl von Ursachen zugrunde liegen kann. Die Rohstoffverfügbarkeit eines Landes oder auch riesige landwirtschaftlich fruchtbare Flächen können Exporte ankurbeln: Kanada verkauft erfolgreich Weizen und Öl auf dem Weltmarkt, China aber nicht. Industriell und technologisch fortgeschrittene Länder und Länder mit einer hoch qualifizierten Arbeiterschaft können viel attraktivere Waren herstellen als arme Länder. Kleine Länder sind stärker mit dem Ausland verwoben als große Länder: So haben die großen USA eine Exportquote von 13,5 %, Deutschland eine von 51,8 % und die kleinen Niederlande eine von 88,0 % (Weltbank-Datenbank für 2012). Andererseits sind kleine Länder selten die Heimat (die Exportbasis) von kapitalintensiven Branchen mit hohen

Skalenerträgen (z.B. liegen die Stammhäuser der Öl- und Autokonzerne nur in großen Ländern. Die Auslandsinvestitionstätigkeit hat einen riesigen Einfluss auf die Exporte (z.B. laufen die deutschen Exporte in die USA je nach Branche bis zu einem Anteil von 80 % innerhalb von Konzernen ab). Weiter kann der Außenhandel auch politisch beeinflusst und gesteuert werden (der Aufbau einer Textil- und Bekleidungsindustrie in Süd- und Ostasien; der bewusste Rückbau der Industrie in Thatcher-England; und eben auch der Aufbau von Barrieren gegen Importe). Und schließlich jammern alle Verbände über die hohen Löhne und die hohen Strompreise, die die Exporterfolge angeblich beeinträchtigen.

Das alles zu berücksichtigen, ist dem ifo-Modell viel zu aufwendig. Die ifo-Leute verfallen daher auf einen (zu) einfachen und trickreichen Gedanken. Sie lassen all die genannten Handelseinflüsse unbeachtet und nehmen nur einen einzigen Einfluss auf den Außenhandel in ihr Modell auf: Aus ihrer Sicht sind es lediglich die unterschiedlich hohen Handelsbarrieren, die den Außenhandel bestimmen - und umgekehrt könne man die Unterschiedlichkeit der Handelsflüsse allein durch unterschiedlich hohe Barrieren erklären. Diese Barrieren bestehen aus Zöllen, aber daneben gibt es noch eine kaum übersehbare Vielfalt von Politiken, die - absichtlich oder nicht - auf den Handel wirken: Mengenüberwachungen (z.B. Höchstgrenzen für den Import lateinamerikanischer Bananen in der EU; das jahrzehntelang wirksame, mittlerweile ausgelaufene Multifaserabkommen), Preisüberwachungen (z.B. Strafmaßnahmen gegen chinesische Stahlexporte wegen angeblich subventionierter Solaranlagenexporte), technische Barrieren (z.B. Recycling-Rücknahme-Vorschriften, Autoausstattung bzgl. z.B. der Platzierung der Leuchten), industrielle Standards (z.B. die DIN-Normen). Hinzu kommen noch mehr oder weniger natürliche Barrieren wie weite Entfernung oder große kulturelle Unterschiede. Und schließlich fallen hier auch Freihandelsabkommen rein, die quasi als Barrierenreduzierung oder negative Barrieren wirken. Alle diese Barrieren verursachen Kosten, wenn man sie überwinden will, Kosten für technische Anpassungen, Genehmigungen und Zertifikate, Zölle, auch Transport und Lagerkosten, Kosten zur Überwindung der Sprachbarrieren - und auch: Kostenreduzierungen im Falle von Freihandelsabkommen. Die Summe dieser so bestimmten Handelskosten erklärt nach ifo den kompletten Außenhandel. Mehr als diese Faktoren braucht das ifo-Modell nicht, um den Export eines beliebigen Landes in ein beliebiges anderes Land zu beschreiben.

Dann erlaubt sich ifo noch eine weitere Vereinfachung: Weil die Handelsbarrieren nicht direkt messbar sind, verwendet ifo eine Reihe von so genannten Proxy-Variablen. Das sind Variablen, deren Werte man kennt oder berechnen kann, und von denen man hofft und erwartet, dass sie sich möglichst ähnlich bewegen wie die nicht quantifizierbare Variable Handelsbarrieren, dass Proxy und eigentliche Variable hoch korreliert sind. In unserem Fall hier, so sagen die ifo-Leute, können die Handelskosten ausgedrückt werden durch das gemeinsame Wirken von geografischen, politischen und historischen Einflüssen (Distanz der Länder, gemeinsame Grenze oder Sprache, Ähnlichkeit der Politik und der politischen Stabilität, gemeinsame Kolonialvergangenheit u.a.) und: durch die eventuelle Existenz eines bestehenden gemeinsamen Freihandelsvertrages (S. 62ff., S. 141). Jetzt kann die Frage beantwortet werden: Warum verkauft Kanada erfolgreich Weizen auf dem Weltmarkt, China aber nicht? Nach ifo deshalb, weil die Kanadier englisch sprechen, nahe bei Weizenliebhabern liegen, eine gemeinsame Kolonialvergangenheit mit ihnen

aufweisen, politisch stabil sind ...

Eine derartig fast völlige Negierung und Außerachtlassung aller Erkenntnisse über die Gründe von Außenhandel stellt einen Bankrott ökonomischen Denkens dar. Ökonometrie verkommt hier zur Modellbastelei.

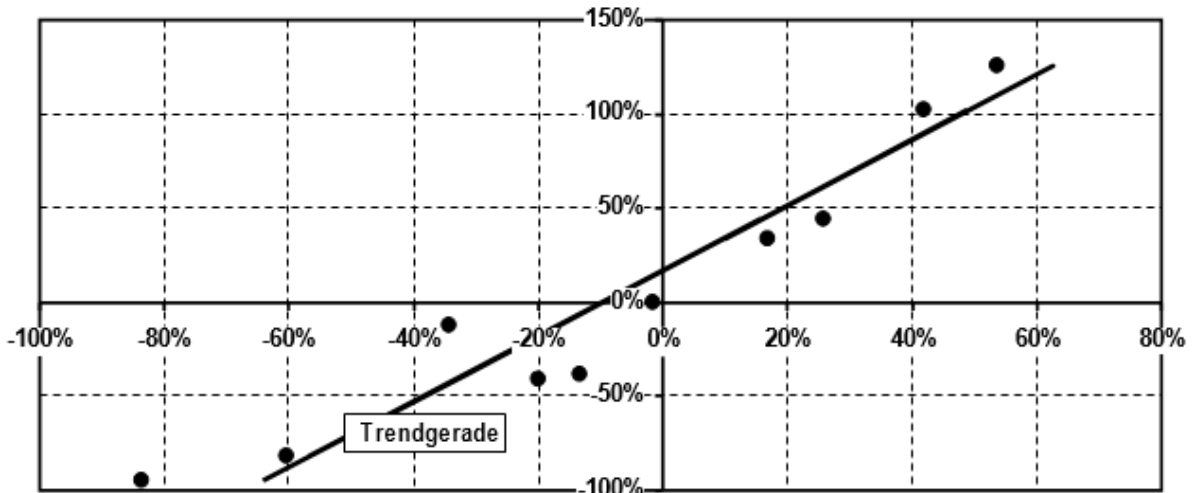
Die Modellergebnisse: Reger Handel trotz riesiger Handelskosten

Die Ergebnisse entsprechen dem Modellbau. ifo unterteilt die Welt in die fünf Regionen Deutschland, den Rest der EU = EU26, die USA, den Rest der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA (Kanada + Mexiko) = NAFTA2, und den Rest der Welt ROW. Das ifo-Modell wird mit den tatsächlichen Export- und Importwerten des Basisjahres 2007 gefüttert und soll dann die Handelskosten (also das Ausmaß der durch die Handelsbarrieren verursachten Kosten) berechnen, die zu diesen Handelsströmen „passen“, die diese Handelsströme statistisch „erklären“. „Erklären“ bedeutet in der Ökonometrie, dass mit den berechneten Werten für die Variablen die Gleichungen „aufgehen“, eine Lösung des Rechenmodells gefunden ist.). Diese Handelskosten werden als prozentualer Aufschlag berechnet, um den die Exportwaren im Zielland teurer werden als im Heimatland. So kommt ifo z.B. zum Ergebnis, dass deutsche Exportwaren in die USA heute (ohne TTIP) durch Handelskosten in einer Größenordnung belastet werden, dass sie in den USA im Durchschnitt um 53 % teurer sind als dieselben Waren im Heimatland, in Deutschland. US-Exporte nach Deutschland werden nach den ifo-Ergebnissen durch so hohe deutsche Handelshürden belastet, dass sie hier sogar um durchschnittlich 155 % teurer sind als in den USA (S. 89). Diese Werte sind - um das zu wiederholen und zu betonen - nicht beobachtete Werte, sondern vom ökonometrischen Modell errechnete Werte; nur mit diesen Werten gehen die Modellgleichungen auf. Das Modell sagt also: Wenn die Exporte in die 5 Regionen so hoch sind, wie sie im Basisjahr 2007 waren, dann geht das modellrechnerisch nur, wenn sich die Handelskosten auf 53 %, 155 % usw. belaufen.

Leider schreibt das ifo kein Wort darüber, wie derart belastete Exporte in der Realität erfolgreich durchgeführt werden können. An anderer Stelle betont die Studie, dass „die beiden Wirtschaftsblöcke [EU und NAFTA], was ihre Kosten- und Produktivitätsstruktur angeht, hinreichend ähnlich“ (S. 10) sind, so dass eine auf Kostenreduzierung beruhende Konkurrenz nicht möglich ist. Wie können sich dann aber deutsche Exporte in den USA mit um die Hälfte höheren Kosten als die dort heimischen Konkurrenten gegen diese durchsetzen? Und wie können sich die US-Exporte hierzulande gegen die deutschen Konkurrenten durchsetzen, wenn sie hier mit 155 % Kostenaufschlag belastet werden? Sogar wenn sie die Produktionskosten für die exportierten Güter auf Null senken könnten, dann wären sie noch um die Hälfte teurer als die deutschen heimischen Konkurrenten. Im Durchschnitt! Noch mal: Es geht bei diesen Berechnungen und Ergebnissen nicht um mögliche zusätzliche Exporte, sondern um die heute laufend erfolgenden Exporte. Und es ist nicht so, dass die Exporteure ein Monopol auf besonders begehrte Waren hätten, sondern der Handel ist „weitgehend intraindustrieller Natur“ (S. 15), d.h. es werden gleiche oder ähnliche Produkte ausgetauscht.

„Dies sind hohe Zahlen; sie widerspiegeln allerdings alle relevanten Handelsbarrieren“ (S. 89), so der einzige Kommentar des ifo zu diesen Ergebnissen.

Die bizarren Ergebnisse einer bizarren Modellwelt gehen noch weiter: „Die innerhalb der Regionen [EU bzw. NAFTA] anfallenden Handelshemmnisse wurden auf den Wert 0 normiert: innerhalb der Regionen wird der Handel als maximal liberalisiert angenommen“ (S. 88). So weit, so gut. Aber nach den Ergebnissen (S. 89) gehört Deutschland offensichtlich nicht zur EU und die USA nicht zum NAFTA. Denn deutsche Exporte in die EU26 sind mit Handelshürden in Höhe von 13 % Kostenaufschlag



Waagrechte Achse: Exportüberschuss in % des Exportes (negative Werte: Importüberschuss)

Senkrechte Achse: Handelskostenaufschlag des Exporteurs minus Handelskostenaufschlag des Importeurs

belastet, und umgekehrt stellt Deutschland gegen Exporte der anderen EU-Länder Handelsbarrieren auf, die sogar 47 % Kostenaufschlag bedeuten. ifo-Wissenschaft kommt also zum Ergebnis, dass z.B. italienische Exporte nach Frankreich durchgewunken werden, während dieselben Exporte nach Deutschland mit 47 % Handelskosten belastet werden. Die analogen Zahlen für USA und NAFTA belaufen sich auf 49 % bzw. 37 %.

Aus den 5 Regionen kann man 10 Regionenpaare bilden, von Deutschland - EU26 bis NAFTA2 - ROW. Für jedes Paar kann man aus den ifo-Angaben den Handelssaldo, also den Handelsüberschuss bzw. das Defizit berechnen und auch den relativen Saldo = Handelssaldo dividiert durch den Export. Diese Werte drücken den relativen Handelserfolg der einzelnen Länder / Regionen aus. Ähnlich kann man aus den ifo-Handelskostenaufschlägen, die die Handelsbarrieren jeder Region gegen jede andere Region darstellen, den Saldo der gegenseitigen Barrieren berechnen, was dann deutlich macht, welche Seite die höheren Handelsschranken stellt. Wenn man das gegenüber stellt, dann kommt man zur neben stehenden Grafik. Aus ihr wird das Konzentrat der ifo-Modellaussagen deutlich, nämlich dass ein hoher Handelsüberschuss einher geht mit extrem hohen Handelsbarrieren, die das exportstarke Land gegen andere Länder aufbaut, während die exportschwachen Länder weitgehend auf Barrieren gegen die eindringenden Importe verzichten. Der Korrelationskoeffizient der beiden Reihen beläuft sich auf 0,95, ein Traumwert für jede ökonometrisch-empirische Untersuchung.). Das ist in diesem primitiven Modell, in dem unterschiedliche Handelserfolge ausschließlich mit unterschiedlichen Handelshürden erklärt werden, folgerichtig. Und weil manche Länder / Regionen sehr exportstark sind, braucht man rein rechnerisch in diesem Modell, das keine anderen Ursachen für Exporterfolge zulässt, auch verschiedentlich Handelskostenaufschläge

von weit über 100 % (maximaler Aufschlag: 204 %).

So etwas kommt raus, wenn ökonometrische Modellbasterei wichtiger ist als ökonomische Überlegungen. Die Handelskostenaufschläge werden bei dieser seltsamen ifo-Methodik höchstwahrscheinlich völlig überschätzt – das hat aber den sehr willkommenen Effekt, dass das Modell von ihrer Reduzierung oder Abschaffung, also von einem Freihandelsabkommen EU-USA, weit überhöhte (positive) Auswirkungen erwarten lässt.

1. Auswirkungen eines Freihandelsabkommens laut ifo

Veränderung des Außenhandels

Die Antwort des ifo auf die Frage nach den Wirkungen eines Freihandelsabkommens auf den Außenhandel lässt den Leser verwirrt zurück. ifo hat nämlich zwei sehr unterschiedliche Antworten auf diese Frage, tut aber nichts zur Aufklärung des Widerspruchs. In einem ersten, detaillierten Außenhandelsmodell (S. 57ff.) erhöhen sich laut ifo im Szenario Freihandelsabkommen die deutschen Exporte in die USA langfristig um 94 % und in der Gegenrichtung die deutschen Importe um denselben Betrag von 94 % (S. 75; Einzeldaten S. 162). Für den Handel zwischen den USA und den anderen EU-Ländern errechnet ifo ähnlich hohe Werte. Die Intensivierung des transatlantischen Handels führt allerdings zu einer Reduzierung des EU-Binnenhandels, also des Außenhandels der EU-Länder untereinander, und zwar in drastischem Ausmaß (rund 30 %). Das liegt daran, dass beispielsweise die Franzosen nach einem TTIP die dadurch billiger gewordenen US-amerikanischen Autos (niedrigere Handelsbarrieren = geringere Handelskosten) verstärkt kaufen, und dementsprechend weniger deutsche Autos. Der Handel mit einigen Drittländern steigt laut ifo durch ein TTIP, mit anderen fällt er. Zwei Fragen treten auf:

- Bei allen von ifo aufgelisteten Länderpaaren (ob nun EU oder Nicht-EU-Länder) ändern sich die Exporte um denselben Prozentsatz wie die Importe, oft identisch bis in die zweite Nachkommastelle. Nun ist die reale Welt des Außenhandels in den verschiedenen Ländern so ungleichgewichtig und so sehr von Konkurrenzverlusten, Produktionsverlagerungen und gelungenen Exportoffensiven geprägt, dass es vollständig unwahrscheinlich ist, dass ein EU-US-Freihandelsabkommen eine prozentual identische Entwicklung der Exporte und Importe in praktisch allen Ländern hervor ruft. Ein solches Ergebnis sollte eigentlich Anlass sein, das Rechenmodell zu überprüfen. Möglicherweise hält ifo so ein Ergebnis tatsächlich für plausibel, denn in der einige Monate später folgenden Felbermayr-Studie für die Bertelsmann-Stiftung taucht diese zahlenmäßige Identität nach wie vor auf.).
- Der Handel Deutschlands mit den EU-Ländern ist im Basisjahr 2007 nach den ifo-Angaben rund siebeneinhalb mal (Export) bzw. fast elfmal (Import) so voluminös wie der mit den USA. Eine 30-%ige Reduzierung bei der EU fällt daher viel stärker ins Gewicht als ein 94-%iger Anstieg bei den USA. Man kann nun anhand der ifo-Handelsdaten nachrechnen, dass ein solches Freihandelsabkommen den deutschen Export in diese beiden Gebiete zusammen um rund 160 Mrd. \$ und den Import aus diesen Gebieten um etwa denselben Betrag reduziert. Etwa ein Drittel des deutschen Außenhandels spielt sich mit anderen Gebieten ab, er wird laut ifo nur wenig beeinflusst. ifo konstruiert hier also ein Freihandelsabkommen, das per Saldo zu einer scharfen Reduzierung des deutschen Außenhandels um mehr als 10 % führt

und ähnlich auch des Außenhandels der anderen EU-Länder - eine seltsame Vorstellung von Freihandel.

Zur Berechnung detaillierter wirtschaftlicher Folgen bauen Felbermayr & Co an ihr Handelsmodell Modell-Erweiterungen an, die vor allem die Konkurrenz unterschiedlicher Firmen um die Märkte und die Prozesse bei Angebot und Nachfrage von Arbeitsplätzen (Suchkosten) genau modellieren sollen. Dadurch müssen sie ihr gesamtes Modell neu kalibrieren, d.h. die charakteristischen Kennwerte des Modells für den Basis-Gleichgewichtsfall neu berechnen (S. 83 ff.). Diese neue Modell-Arithmetik und die neu gefassten Gleichungen führen jetzt dazu - wir befinden uns im selben Freihandelsszenario wie bisher - dass im Freihandelsfall die deutschen Exporte in die USA jetzt nur noch um 57 % statt wie bisher um 94 % steigen, während der Anstieg der deutschen Importe aus den USA bei 94 % bleibt. Gleichzeitig sinkt auch der Handel von Deutschland mit den EU-Ländern nicht mehr um rund 30 %, sondern um 3 % (Export) bzw. 6 % (Import) (S. 93). Es handelt sich laut ifo ausdrücklich um dasselbe Szenario; für ifo sind diese Änderungen wohl eher unbedeutend, jedenfalls ist mit dem Hinweis auf die Neu-Kalibrierung alles Notwendige gesagt. Zur

Jetzt sieht das Ergebnis völlig anders aus: Der deutsche Export steigt insgesamt um 50 Mrd. \$, der Import um 5 Mrd. \$, bei den USA lauten die Änderungen 310 bzw. 370 Mrd. \$, beim Rest der EU 255 bzw. 220 Mrd. \$, beim Rest der Welt -90 bzw. -70 Mrd. \$ (eigene Berechnungen anhand der ifo-Angaben). Hier fällt jetzt der starke Anstieg des US-Handelsdefizites auf, der eindeutig BIP-senkend wirkt und daher den riesigen Wohlfahrtsgewinn der USA von 13,4 % (siehe den folgenden Abschnitt) noch fragwürdiger macht.

So viele Fragen, aber keinerlei Kommentar dazu von ifo in ihrer Studie. Welches TTIP-Interesse vermutet ifo eigentlich bei den USA, wenn sie doch, wie ifo ihnen vorrechnet, mit einem starken Anstieg ihres Defizits rechnen müssen?

Die so genannten Wohlfahrtsgewinne

Dass Freihandelsabkommen zu Wohlfahrtsgewinnen führen, das zu zeigen ist mit der Kernauftrag der Studien und Untersuchungen zu diesem Thema. ifo versteht unter dem Wohlfahrtsgewinn schlicht die Änderung des realen Bruttoinlandsproduktes BIP (S. 76). Der ifo-Grundgedanke zur Ermittlung der Wohlfahrtseffekte (im Rechenmodell sicher sehr kompliziert zu modellieren) geht folgendermaßen: Handelshürden (technische Anpassung an ausländische Vorschriften, Genehmigungen erwerben usw.) bedeuten überflüssige Kosten, die dem Produkt keine Verbesserung zusetzen. Ihr Wegfall durch ein Abkommen verringert also die Kosten, senkt die Preise der Exportgüter, ohne deren realen Nutzen und also ohne das reale BIP zu schmälern (wohl aber das nominale BIP - es kommt zu einem deflationären Effekt). Durch den Wegfall werden Produktionsfaktoren frei (Beschäftigte, bestimmte Unternehmen oder Abteilungen). Diese können woanders eingesetzt werden und dort zusätzliche Güter schaffen - und damit das BIP und die Wohlfahrt erhöhen. Dieser Gedanke ähnelt dem, was üblicherweise in der neoliberalen Gedankenschule von einer Rationalisierung erwartet wird.

Weil es sich bei den Handelskosten entsprechend dem ifo-Modell um riesige Aufschläge auf die Produktionskosten handelt, errechnet ifo riesige

gesamtwirtschaftliche Rationalisierungsgewinne. Das bedeutet im ifo-Modell unmittelbar eine wohl ähnlich hohe BIP-Wachstumsmöglichkeit. Dem müssen noch die BIP-reduzierenden Effekte des wegfallenden Handels gegengerechnet werden, z.B. die geringeren Autoexporte nach Frankreich.

Per Saldo berechnet ifo Wohlfahrtsgewinne, die für die meisten EU-Länder im Bereich 3 % bis 6 % des BIP liegen (Deutschland 4,7 %, Ausreißer Großbritannien 9,7 %). Die USA weisen gegenüber den EU-Ländern ein Exportdefizit auf, woraus das ifo-Modell schließt, dass ihre Exportindustrie viel höhere Handelshürden und Handelskosten bewältigen muss als die EU-Exportindustrie. Also winkt den USA durch ein Freihandelsabkommen ein viel höherer BIP-Anstieg als den EU-Ländern, nämlich 13,4 %. Dieser Milchmädchenrechnung liegt letztlich der neoklassische Ansatz zugrunde, dass es keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit gibt: Jeder Arbeitsuchende und jeder Anbieter von Produktionskapazitäten findet Beschäftigung zu Marktpreisen. Jeder durch Rationalisierung Freigestellte kann morgen schon neue Beschäftigung finden mit der Produktion neuer Waren – er muss nur die potentiell unbegrenzte Nachfrage auf sein Produkt lenken. Tatsächlich führt der Abbau von Handelshürden neben dem erwähnten Freiwerden von Produktionsfaktoren auch dazu, dass hoch effiziente Importeure inländische eher arbeitsintensivere Produzenten nieder konkurrieren. Beides senkt erst mal Arbeitsplätze und Einkommen. Ob in dieser Situation die Arbeitslosigkeit abgebaut, die Einkommen erhöht und das BIP auch nur auf den alten Stand gebracht werden kann (etwa durch Marktanteilsgewinne der Exporteure), das ist völlig offen. Nicht bei ifo: Hier steigt das weltweite BIP durch ein EU-US-Freihandelsabkommen um 3 %, annähernd 2.000 Mrd. \$ (S. 77).

Mittelstand und Konzerne, Unternehmensstruktur

Heute, vor TTIP, wird der US-EU-Handel sehr stark von großen Konzernen und ihren Auslandstöchtern bestimmt. 65 % der Importe der USA aus Deutschland stammen von Konzerntöchtern des importierenden US-Konzerns (S. 33), sie stellen also konzerninternen Handel dar. Die durch ein Handelsabkommen erreichte Handelsausweitung stellt sich laut ifo ganz anders dar: „Der Mittelstand profitiert besonders“ (S. 104), während die großen Konzerne durch das Abkommen Beschäftigung verlieren, allerdings nur „um vernachlässigbare Größen“ (S. 102). Im Einzelnen sieht das laut ifo-Rechenmodell-Ergebnis folgendermaßen aus (S. 101): Die kleinsten 87 % aller Firmen in Deutschland verlieren durch die Importkonkurrenz ausnahmslos Absatz und Beschäftigte, rund 5 % von ihnen müssen infolge des Freihandelsabkommens schließen. Die größten 6 % der Unternehmen, darunter also alle großen Konzerne, verlieren durch die TTIP-induzierte Konkurrenz ebenfalls Beschäftigte, wenn auch nur geringfügig. Eine Zunahme der Beschäftigung, und zwar um durchschnittlich 7 %, können dagegen diejenigen Unternehmen verbuchen, die sich zwischen dem 87. und dem 94. Perzentil befinden: das sind die Firmen, die größer sind als die 87 % kleinsten, aber kleiner als die 6 % größten Firmen. Dieses 7%-Segment umfasst nur Gewinner, und alle Gewinner in der TTIP-verursachten neuen Konkurrenz befinden sich in diesem Segment. Laut ifo sind hier die „exportorientierten mittelständischen Unternehmen“ (S. 17) konzentriert, die die praktisch alleinigen Nutznießer des Abbaus der Handelsbarrieren seien. Dieses Ergebnis freut das Wirtschaftsministerium besonders: in den erwähnten „Häufig gestellte Fragen“ zu TTIP betont es, dass TTIP dem Mittelstand ganz besonders von

Nutzen sei.

Wachstum und Beschäftigung

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt BIP wächst durch ein ifo-Freihandelsabkommen langfristig um 1,6 %, EU-weit ähnlich (S. 97). Bei der Frist von 10-20 Jahren bedeutet das ein um 0,1 % jährlich höheres Wachstum. Ob diese 1,6 % mit den vorhin genannten 4,7 % zusammen passen oder zueinander widersprüchlich sind – in beiden Fällen geht es schließlich ausdrücklich um das Wachstum des realen BIP in Deutschland – darüber schreibt ifo gar nichts. Die Anzahl der Arbeitslosen sinkt langfristig um 25.000 (S. 100), die Arbeitslosenquote sinkt also um 0,06 %. In den anderen Regionen stellen sich ähnlich minimale Effekte ein: Rest-EU minus 124.000 Arbeitslose (0,05 %), USA minus 69.000 (0,05 %), Rest der Welt plus 165.000 Arbeitslose, weltweit also 28.000 Arbeitslose weniger.

93 % der Firmen bauen Arbeitsplätze wegen der intensivierten Konkurrenz ab, nur 7 % stocken (kräftig) auf, aber positiv muss der Arbeitsplatzeffekt immer sein, denn: „Es lässt sich im Rahmen des Modells zeigen, dass Handelsliberalisierung nicht zu einer Abnahme der Beschäftigung führen kann“ (S. 86). Die ökonometrischen Modellgleichungen sind also von vornherein so spezifiziert, dass eine TTIP-bedingte Arbeitslosigkeit rechnerisch ausgeschlossen ist. Diese Art von „Wissenschaft“ tut sich leicht, die Haupterfahrung mit derartigen Handelsabkommen zu ignorieren: dass die konkurrenzstarken Konzerne gewinnen, alle anderen dagegen, die schwächeren Unternehmen und vor allem die Beschäftigten, verlieren. Dass trotz der ins Modell eingebauten neoklassischen Dogmen, wonach Liberalisierung und Rationalisierung immer zu mehr Arbeitsplätzen führen, nur Mini-Effekte errechnet werden, das irritiert die Funktionäre des Neoliberalismus, wie in der bekannten Monitorsendung vom 30. 1. 2014 deutlich wurde: der für die Verhandlungen verantwortliche EU-Handelskommissar de Gucht verlangte das Abschalten der Kameras, als er, wohl zum ersten Mal, damit konfrontiert wurde, dass seine Institute viel geringere Beschäftigungseffekte berechneten, als er landauf, landab propagierte.

25.000 Arbeitsplätze laut ifo sind so nah an der Nullgrenze, dass damit sicher nicht die Bevölkerung davon überzeugt werden kann, ein so gefährliches und bedrohliches Abkommen für das Versprechen einiger zusätzlicher Arbeitsplätze in Kauf zu nehmen. Die ifo-Leute haben sich daher noch mal hingesezt und ein paar Monate später einen Neuaufguss ihrer Studie für die Bertelsmann-Stiftung gefertigt. Die Studie erschien im Rahmen des Projektes „Global Economic Dynamics“ der Stiftung, die „zu einem besseren Verständnis der wachsenden Komplexität globaler Wirtschaftsentwicklungen beitragen“ will.). Er ist viel eleganter formuliert und optisch viel ansprechender dargeboten als die Ursprungsstudie des ifo-Institutes, aber es sind dieselben Inhalte, Aussagen und Datensätze. Mit einer Ausnahme: Die Arbeitsplatzeffekte errechnet ifo plötzlich um ein Vielfaches höher (S. 41 ifo-Bertelsmann). Statt 25.000 in Deutschland sind es jetzt 181.000, statt 69.000 in den USA jetzt 1,1 Millionen, statt 149.000 in der EU jetzt 1,35 Millionen allein in den 18 größeren EU-Ländern. Natürlich, wie immer, ohne jeglichen Kommentar dazu, wie bei demselben Datensatz ein paar Monate nach der Hauptstudie rund zehnmals so viele Arbeitsplätze resultieren können.

Aber auch 181.000 Arbeitsplätze in 10-20 Jahren wären nur 15.000 neue Arbeitsplätze

pro Jahr = 0,04 % aller Erwerbstätigen, das ist weniger als die monatlichen Schwankungen der saisonbereinigten Arbeitslosenzahl. Dazu wird es allerdings kaum kommen, denn das geplante TTIP würde viel eher Arbeitsplätze zerstören als schaffen.