



Der Freihandel dient nicht zwingend allen

## Mehr Wohlstand durch weniger Agrarfreihandel?\*

Während die gängige Meinung noch immer davon dominiert wird, dass Freihandel allgemein mehr Wohlstand bringt, ist wissenschaftlich längst erwiesen, dass diese Annahme insbesondere auf die Landwirtschaft nicht zutrifft.

Einer der heute wohl populärsten Wissenschaftler, der dies vor Kurzem wieder mit der Neuauflage eines Buches untermauerte, ist Professor Mathias Binswanger. Seine Argumentationen zum Schutz der Landwirtschaft fanden bisher leider nur wenig Beachtung. Angesichts der aktuellen Coronakrise scheint das Thema «Sicherung der Eigenversorgung» aber an Aktualität zu gewinnen.

### Die «Freihandelstheorie»

Möglicherweise ist Vielen die Grundlage des «Freihandelndenkens», die «Geschichte» mit dem Tuch und dem Wein zwischen England und Portugal (siehe Artikel unten) bekannt. Darauf aufbauend, dürften die meisten heutigen Freihandelsabkommen abgeschlossen worden sein und der Bevölkerung auch «verkauft» worden sein. Bereits mehrfach wurden diese allgemeinen Vorteile von Freihandel angezweifelt.

Dennoch dürften sich bisher vor allem diese durchgesetzt haben, die die Theorie von D. Ricardo (siehe Artikel unten) konsequent anwendeten, obwohl diese bei weitem nicht alles berücksichtigen.

### Landwirtschaft und Freihandel

Insbesondere die Landwirtschaft untersteht «weiteren Einflussfaktoren» sehr stark. Ein Wichtiger davon ist die die Wachstumsmöglichkeit.

\* So lautet der Titel des vor Kurzem mit neuen Zahlen erschienenen Buches von Mathias Binswanger (Picus-Verlag, Wien).

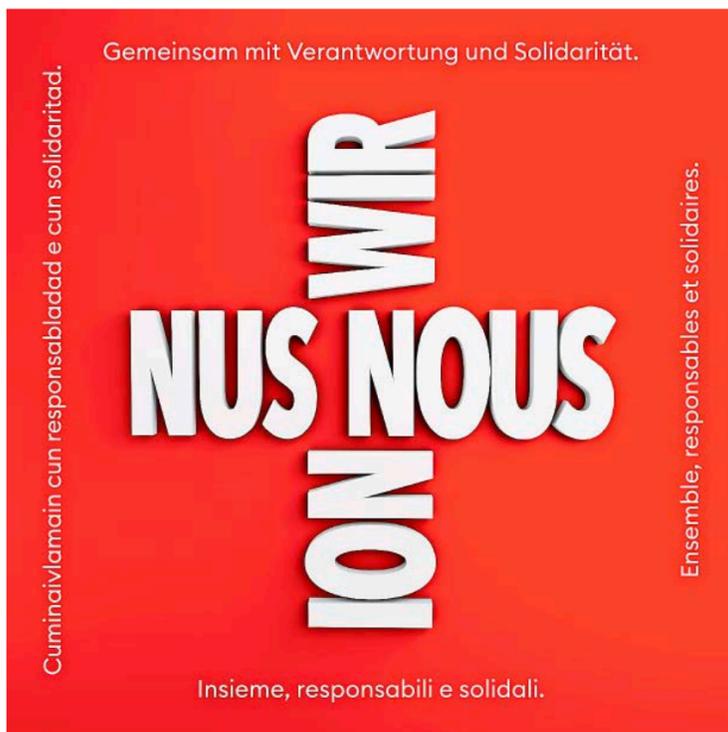
Theorie der komparativen Kostenvorteile

## «Freihandelstheorie»

David Ricardo veröffentlichte 1817 zum ersten Mal seine Theorie der komparativen Kostenvorteile. Er verwendete dazu ein aktuelles Beispiel, das in der Praxis jedoch genau das Gegenteil bewies.

1703 schlossen Portugal und England den sogenannten Methuen-Vertrag ab. Dieser besagte, dass Portugal den Zoll auf Tuch aus England massiv abbauen muss und England im Gegenzug dazu dem portugiesischen Wein einen Vorzugszoll gegenüber anderen Weinen gewähren muss.

Gemäss der Theorie von D. Ricardo hätten beide Länder von diesem Vertrag profitieren sollen, weil beide jeweils einen «komparativen» Vorteil im jeweiligen Produkt hätten haben sollen: Die Engländer konnten das Tuch günstiger (mit weniger Arbeitsstunden) produzieren und die Portugiesen den Wein. Davon geht die Theorie zumin-



Wir hoffen, dass die Coronakrise die Sicht auf die Landwirtschaft und die dort notwendigen «Schutzmassnahmen» noch lange positiv beeinflussen wird. Bild: Adobe Stock

Im Gegensatz zu z.B. vielen industriellen Gütern, lässt sich die Produktion von landwirtschaftlichen Erzeugnissen nämlich nicht beliebig ausdehnen.

Der Produktionsfaktor Boden ist nur beschränkt verfügbar, für die Landwirtschaft aber von zentraler Bedeutung.

Wird nun zwischen zwei Ländern ein Freihandel vereinbart und sind dabei z.B. industrielle Produkte im einen und landwirtschaftliche Produkte im anderen Land enthalten, wird sich rasch ein Ungleichgewicht einstellen: Während das Land mit den industriellen Gütern diese in fast beliebiger Menge produzieren kann, wird das Land mit den landwirtschaftlichen Produkten rasch an seine Grenzen stossen

und deshalb einen massiven Nachteil haben.

### «Pflasterlipolitik»

Zwar ist man sich gewisser Probleme in Bezug auf den Freihandel und die Landwirtschaft bewusst, betreibt hier aber v.a. «Pflasterlipolitik». Sie führte bisher unter anderem dazu, dass die Zahlungen durch den Staat an die Landwirtschaft immer höher wurden, daneben die Produktpreise jedoch massiv sanken. Gefragt sind geeignete «Schutzmassnahmen» für die Landwirtschaft, um die vorhandenen Nachteile auszugleichen ohne die Bauern dadurch ab-

dest aus, was auch zur Schlussfolgerung von D. Ricardo führt.

Was D. Ricardo bei seinen Ausführungen jedoch nicht beachtete, waren abweichende Voraussetzungen in beiden Ländern, die zur Erfüllung der Theorie in der Praxis gegeben sein müssten:

- Beide Länder müssten die ausgetauschten Güter auch wirklich produzieren können.
- Die ausgetauschten Güter müssten zumindest ähnliche Wachstumsmöglichkeiten aufweisen.
- Die Nachfrage der ausgetauschten Güter sollte sich bei sich ändernden Preisen gleich ändern («gleiche Nachfrageelastizität»).
- Die Produktivität (notwendige Arbeitsstunden für eine Einheit) der ausgetauschten Güter kann sich rasch ändern.

Weiter berücksichtigt die Theorie Nutzen und Kosten ausserhalb der Produktion des eigentlichen Gutes wie z.B. die Beschäftigung (statt Arbeitslosigkeit) nicht. ■ Philipp Keller

## Interview zum Fachteil

Martin Haab

Meisterlandwirt in Mettmenstetten ZH mit Milchproduktion, Aufzucht und Ackerbau Nationalrat der SVP seit Juni 2019



«Bei den Lebensmittel- exporten gilt: wo Schweiz drauf steht, muss Schweiz drin sein!»

### Welche Auswirkungen hatte die Liberalisierung insbesondere im Milchmarkt auf Deinen Landwirtschaftsbetrieb?

Der Milchpreis senkte sich in kurzer Zeit um einen Viertel, im Gegenzug waren wir nicht mehr an eine fixe Kontingentsmenge gebunden. Da unser Betrieb schon vor dem Ausstieg aus der Kontingentierung ein relativ grosses Lieferrecht hatte, war die Preissenkung umso schmerzhafter.

### Wie hattest Du Dich auf die Liberalisierung vorbereitet?

Wir hatten nur wenig Spielraum uns vorzubereiten. Anfang der 90er-Jahre hatten wir einen Freilaufstall gebaut und voll auf die Milchproduktion gesetzt. Es blieb uns einzig die Möglichkeit die Kosten bei der Fütterung so tief wie möglich zu halten und damit dem schlechten Milchpreis ein wenig Paroli zu bieten.

### Welche Möglichkeiten siehst Du, damit Freihandelsabkommen im Agrarsektor

hängiger vom Staat zu machen! – Ob die neue Agrarpolitik dies schafft, oder ob wohl noch mehr «Verbandsmaterial» um die Landwirtschaft gewickelt wird, steht derzeit offen. Eines was sicher

### in Zukunft von der Schweizer Landwirtschaft mitgetragen werden könnten?

Das Swissness-Gesetz ist für uns Produzenten sicher wichtig. Gerade bei den Lebensmittelexporten gilt: wo Schweiz drauf steht, muss Schweiz drin sein! Dazu müssen wir dem Konsumenten noch stärker die Besonderheiten der schweizerischen Produktion näherbringen und ihm klar aufzeigen, in welchen Aspekten wir uns von den Importprodukten abheben. Jedoch ohne einen minimalen Grenzschutz wird unsere Nahrungsmittelproduktion in Zukunft einen schweren Stand haben.

### Wie schätzt Du die Chancen ein, diese Möglichkeiten politisch einzubringen?

Dies wird ein sehr herausfordernder Prozess sein. Teile der Wirtschaft halten die Landwirtschaft immer noch als den Bremsklotz des Freihandels. Je nach Situation müssen wir als Bauern wohl Unterstützung in verschiedenen Parteien suchen. ■

bleibt, ist der konsequente Einsatz des ZBV für höhere Produktpreise und die Vermarktung der Qualitäten, die in den (Zürcher) Produkten drinstecken.

■ Philipp Keller, ZBV-Beratungsdienst



## Kommentar der Woche

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ www.zbv.ch

## Direktvermarkter mit und nach Corona

Das Corona Virus oder fachmännisch COVID-19, hat unserer Generation die Grenzen aufgezeigt. Keine Selbstverständlichkeit, die seit dem Lockdown selbstverständlich blieb. Sei es im Privaten oder im Geschäftsleben, praktisch alles wurde in Frage gestellt. Die Kinder durften nicht mehr in die Schule, was vorerst wohl ein Traum für die meisten Kids war, entwickelte sich zum Albtraum vieler Eltern.

Bei uns auf den Bauernhöfen oder Gärtnereien noch ertragbar oder zum Teil sogar hilfreich, für viele andere aber eine äusserst schwierige Situation, mit zwei bis drei Kindern in einer Wohnung ohne Garten blockiert zu sein.

Für viele unserer Landwirtschaftsbetriebe, besonders die mit einer Direktvermarktung (ohne einen Standplatz auf einem Wochenmarkt), begann Anfang März ein noch nie dagewesener

Kaufrausch unserer Konsumenten. Umsatzsteigerungen bis zur Verdreifachung waren keine Seltenheit.

Im Detailhandel ebenfalls Umsatzrekorde ohne Ende, vor allem in den kleineren Ladeneinheiten, da die Konsumenten die grossen Einkaufszentren scheuten.

Als Schweizer Bauern und «Gmüser» konnten wir richtig stolz sein auf unsere Konsumenten, die uns in einer schwierigen Zeit, mit ihren Direkteinkäufen stark unterstützten. Unsere Konsumenten sind zurück zu den Wurzeln, sie wollten direkt beim Produzenten einkaufen, da wo das Vertrauen am grössten ist.

Ein grosses Lob aber auch unseren Produzenten und Vermarktern mit ihren Mitarbeitern, die besonders auf die Fest- und Feiertage hin, an ihre Leistungsgrenzen kamen. Ernten, aufbereiten, rüsten, bündeln, liefern usw. war

in dieser intensiven Zeit eine grosse Herausforderung.

Wie geht es weiter? Bleiben unsere Konsumenten der Schweizer Produktion und unseren Hofläden treu? Gehen sie nach der Grenzöffnung wieder ins billige Ausland um mit dem hohen Schweizer Lohn billig einzukaufen? Wie weit bleibt das Bekenntnis zur Schweizer Produktion, die in der Krisenzeit unsere Bevölkerung so gut versorgt hat, bestehen? Alles Fragen, auf dessen Beantwortung wir gespannt sein dürfen. ■



Beat Huber, Buchs