Sonderdruck aus:

Die Krise der europäischen Integration aus keynesianischer Sicht

Herausgegeben von

Harald Hagemann und Jürgen Kromphardt

Metropolis-Verlag
Marburg 2017

Komparative Kostenvorteile, fairer Handel und Beschäftigung

Fritz Helmedag

1. Vier magische Zahlen

David Ricardo steht im Ruf, die ökonomische Literatur um das häufig in den höchsten Tönen gepriesene „Theorem der komparativen Kostenvorteile“ bereichert zu haben. Die übliche Erläuterung lautet, dass „… sich jedes Land auf Produktion und Export derjenigen Güter spezialisieren sollte, die es mit dem kleinsten absoluten Kostennachteil … produzieren kann. Außenhandel lohnt sich demnach auch, wenn ein Land bei der Produktion aller Güter dem Ausland unterlegen ist.“ (Duden 2013, S. 230)[1]

Mit dem Verweis auf das Ricardosche Prinzip der internationalen Arbeitsteilung hat Paul A. Samuelson sogar den Anspruch der Wirtschaftswissenschaft begründet, originäre Erkenntnisse zu liefern. Er wurde als junger Ökonom von dem Mathematiker Stanislaw Ulam mit der Herausforderung geneckt, eine Aussage der Sozialwissenschaften zu benennen, die einerseits wahr sowie andererseits nicht-trivial sei. Es verstrichen dreißig Jahre, bis Samuelson schließlich die passende Antwort in den Sinn kam:

> „The Ricardian theory of comparative advantage; the demonstration that trade is mutually profitable even if one country is absolutely more – or less – productive in terms of every commodity. That it is logically

[1] Ebenso wie im Folgenden wird bei dieser Erläuterung von Transportkosten, Steuern und Zöllen abgesehen. Die genannten Größen spielen in der Praxis selbstverständlich eine wichtige Rolle.

> true need not to be argued before a mathematician; that it is not trivial is attested by thousands of important and intelligent men who have never been able to grasp the doctrine for themselves or to believe it after it was explained to them.“ (Samuelson 1969, S. 683)

Demnach biete die ökonomische Theorie (wenigstens) mit dem Gesetz der komparativen Kostenvorteile eine tiefe Wahrheit, die manchem Laien zunächst widersinnig erscheine. Ins gleiche Horn bläst die World Trade Organization (2013), auf deren Homepage die Lehre als „… the single most powerful insight into economics“ gefeiert wird. Die Überlegungen des englischen Klassikers werden regelmäßig ins Feld geführt, wann immer es gilt, wohlfahrtsschädliche Wirkungen protektionistischer Maßnahmen anzuprangern.[2] Allerdings ist die bedingungslose Vorteilhaftigkeit für alle Beteiligten keineswegs unstrittig, wie es in den obigen Erläuterungen der Maxime behauptet wird. Dies lässt sich schon daran erkennen, dass die Doktrin bis in die Gegenwart immer wieder diskutiert wurde.[3]

In den ‚Principles of Political Economy and Taxation‘ erläutert Ricardo seine Botschaft anhand eines Furore machenden Exempels, welches wohl das meist reproduzierte Zahlenbeispiel in der Geschichte der Volkswirtschaftslehre sein dürfte (vgl. King 2013, S. 82). Ricardo verweist auf die beiden Güter Tuch und Wein, die grundsätzlich sowohl in England als auch in Portugal erzeugt werden können:

> „England may be so circumstanced, that to produce the cloth may require the labour of 100 men for one year; and if she attempted to make the wine, it might require the labour of 120 men for the same time. England would therefore find it her interest to import wine, and to purchase it by the exportation of cloth.
>
> To produce the wine in Portugal, might require only the labour of 80 men for one year, and to produce the cloth in the same country, might require the labour of 90 men for the same time. It would therefore be advantageous for her to export wine in exchange for cloth …

[2] Die Entstehungsgeschichte des Theorems beleuchten Ruffin (2002) und Aldrich (2004). Die Frage, inwieweit Ricardo auf bekannten Grundsätzen des internationalen Handels aufbaute, erörtern auch Faccarello (2015a, S. 758) und Gehrke (2015, S. 801 ff.).

[3] Neuere Beiträge enthält der von Shaikh (2007) herausgegebene Sammelband.

> Thus England would give the produce of the labour of 100 men, for the produce of the labour of 80.“ (Ricardo 1817, S. 135)

Die Veranschaulichung enthält die ‚vier magischen Zahlen‘ (vgl. Samuelson 1969, S. 678 und Maneschi 2015), die seitdem unzählige Male zur Verdeutlichung des Prinzips herangezogen wurden. Dabei belegt der letzte Satz des Zitats, dass Ricardo von gegebenen *terms of trade* ausgeht, zu denen sich bestimmte Jahresmengen von Tuch und Wein tauschen. Auf diese Annahme Ricardos weisen in jüngerer Vergangenheit mehrere Autoren hin (vgl. Maneschi 2004 und Faccarello 2015b). Damit verliert der auf John Stuart Mill (1844, S. 35 ff.) zurückgehende Vorwurf an Gewicht, Ricardo habe es versäumt, die Verteilung des Tauschvorteils zu klären, da er das reale Austauschverhältnis zwischen Tuch und Wein theoretisch nicht näher bestimme. Diesen Einwand hat Sraffa in einem viele Jahre kaum beachteten Diskussionsbeitrag relativiert:

> „England gives the cloth produced by 100 Englishmen in exchange for the wine produced by 80 Portuguese; and since this quantity could only have been produced by 120 Englishmen, she gains the labour of 20 Englishmen. Portugal gives the wine produced by 80 Portuguese for the cloth produced by 100 Englishmen; the production of this cloth would have required the labour of 90 Portuguese, and therefore Portugal gains the labour of 10 Portuguese.“ (Sraffa 1930, S. 541)

Die Spezialisierung spart also zunächst in beiden Ländern Arbeitskraft ein, wenngleich in unterschiedlichem Maß.[4] Dahingestellt bleibt, ob und in welchem Umfang das Personal zur nunmehr möglichen Ausstoßerhöhung eingesetzt wird. Damit deutet sich bereits an, dass es eine Be-

[4] Pullen (2006) behauptet demgegenüber, der Handelsgewinn werde gleichmäßig verteilt. In seinem Beispiel auf S. 65 exportieren Kaufleute Wein bzw. Tuch, tauschen die Ware im Ausland in das andere Produkt, um es anschließend in die Heimat zu reimportieren. Die Akteure streichen im Endeffekt anscheinend eine gleich hohe prozentuale Verwertung ihrer Erstinvestition ein. Die Überlegung beruht darauf, dass sich die relativen Preise in den Ländern unterscheiden. Wenn im Modell jedoch keine Transaktionskosten und Abgaben auftreten, kann sich für die zwei homogenen Güter nur ein einziges Tauschverhältnis etablieren. Arbitrage ist somit ausgeschlossen. Unter den obwaltenden Umständen gilt notwendigerweise das „law of indifference“ von Jevons (1871, S. 99).

ziehung zwischen dem Theorem der komparativen Kostenvorteile und dem Beschäftigungsniveau gibt; ein Problemkreis, der noch interessiert.

Jedoch ist mit dem Hinweis, Ricardo gehe von einem fixierten Preisverhältnis aus, die Frage noch nicht beantwortet, nach welchen Gesetzmäßigkeiten es sich bildet. In Ricardos Augen versagt im internationalen Handel wegen der fehlenden Mobilität von Arbeit und Kapital die von ihm sonst präferierte Arbeitswertlehre, da sich die Arbeit von 100 Engländern gegen die Arbeit von 80 Portugiesen tausche: „The same rule which regulates the relative value of commodities in one country, does not regulate the relative value of the commodities exchanged between two or more countries.“ (Ricardo 1817, S. 133)

Tatsächlich markieren die relativen Preise des Autarkieszenarios die Schranken, innerhalb derer sich der internationale Handel für die Beteiligten potenziell lohnt. Zur Berechnung der nationalen Opportunitätskosten bietet es sich an, die von Ricardo unterstellten Mengen zur jeweiligen Messgröße zu erheben, um nach dieser Normierung die relativen Preise zu ermitteln. Dann kostet in Portugal die Tucheinheit (etwa ein Ballen) 1,125 (= 90/80) Weineinheiten (z. B. ein Fass), während sie in England schon für 0,833 (= 100/120) Weineinheiten zu haben ist. Damit die Wohlfahrt in beiden Ländern steigt, muss die in einer Fassquantität ausgedrückte Preiszahl des Tuches pro Ballen (p_{CW}) in einem bestimmten Intervall liegen:

$$\underbrace{0{,}8\overline{3}\,\frac{\text{Fass}}{\text{Ballen}}}_{\substack{\text{England}\\ \text{will mindestens}}} \leq p_{CW}\,\frac{\text{Fass}}{\text{Ballen}} \leq \underbrace{1{,}125\,\frac{\text{Fass}}{\text{Ballen}}}_{\substack{\text{Portugal}\\ \text{zahlt maximal}}} \tag{1}$$

Offenbar liegt die von Ricardo (ohne nähere Begründung) angenommene Preisrelation im Verhältnis 1 : 1 innerhalb der Spanne, die beiden Handelspartnern zum Vorteil gereicht. Weil Ricardo die Tauschgrenzen aber gar nicht erwähnt, hat er eine Interpretation der Doktrin befördert, die sich auch in den eingangs zitierten Erläuterungen findet: Sofern sich die Volkswirtschaften auf die Erzeugung des Gutes kaprizierten, wo sie komparative Kostenvorteile besitzen, wirke internationale Arbeitsteilung unabhängig von den *terms of trade* stets segensreich.

An dem Ausdruck (1) ist des Weiteren zu erkennen, wie wichtig ‚im Notfall‘ die Möglichkeit einer Importsubstitution durch Eigenproduktion

ist. Besteht diese Alternative nicht, hängen die Länder auf Gedeih und Verderb von den Weltmarktpreisen für ihre Waren ab. Bei einbrechenden Exporterlösen droht schließlich die Verwandlung in ‚Dependenzwirtschaften ohne eigene Reproduktionsfähigkeit', die notwendigerweise auf Kapitalzuflüsse angewiesen sind, um bestimmte Güter wie Mobiltelefone oder Kraftfahrzeuge zu importieren, die vor Ort nicht (mehr) hergestellt werden (können).

Die unzulängliche Darstellung Ricardos hat eine Entwicklung begünstigt, die ihm als Verfechter der Produktionspreistheorie – Preise sind Stückkosten plus Aufschlag – kaum gefallen haben dürfte: Die inzwischen etablierte Außenwirtschaftslehre deduziert mittels der reziproken Nachfragefunktionen die relativen Preise der gehandelten Waren. Im nächsten Abschnitt wird ein Vorschlag präsentiert, wie sich das Problem im Sinne des englischen Klassikers ‚angebotsseitig' lösen lässt.

2. Gleichheit unter Ungleichen

Ricardo unterstellt in seinem Beispiel ein bestimmtes quantitatives Verhältnis zwischen den Ein- und Ausfuhren, ohne dies näher zu begründen. Immerhin verweist er auf ein monetäres Wirkungsgefüge, das die Tauschrelationen determiniere: Der Quantitätstheoretiker Ricardo vertraut auf den Geldmengen-Preismechanismus. Demnach verändern Geld- sprich Goldmengenvariationen so lange die Preisniveaus in den beteiligten Ländern, bis die Handelsbilanzsalden beseitigt sind.[5]

Nun könnte man gegenwärtig etwa den Euro-Währungsraum *prima facie* mit der damaligen Situation eines international einheitlichen Zahlungsmittels vergleichen; der Zusammenhang zwischen Geldmenge und (Güter-)Preisniveau ist aber seit Jahren zweifellos viel lockerer, als es dem monetaristischen Gedankengut entspricht. Das moderne Giralgeld entsteht im Wesentlichen endogen durch Gläubiger-Schuldner-Beziehungen und wird der Wirtschaft nicht von außen vorgegeben (vgl. Helmedag 2013a). Überdies greift heutzutage eine nur auf Leistungsbilanzsalden gestützte Wechselkurserklärung zu kurz, da (oft spekulativ motivierte)

[5] Vgl. Kurz (2015, S. 844 ff.), der Außenwirtschaftsbeziehungen für nicht-konvertible nationale Währungen und den Goldstandard erörtert.

Kapitalbewegungen eine immense Bedeutung erlangt haben. Die preistheoretische Leerstelle im Quellentext bleibt somit vakant.

Es gibt freilich Versuche, die *terms of trade* nach klassischer Manier abzuleiten, d. h. ohne Verwendung von Nachfragefunktionen. Darüber wird auch in der (anspruchsvolleren) Lehrbuchliteratur berichtet. So verweist Gandolfo (2014, S. 30 und S. 422 ff.) auf Negishi (1982), der unter Verwendung der vier magischen Zahlen die Produktionspreise von Tuch und Wein in Portugal und England berechnet. Das Modell lässt abweichende Profitraten als Verwertungsindikatoren des jeweiligen Personalaufwands zu. Ansonsten operiert Negishi mit einem über Ländergrenzen hinweg einheitlichen Reallohn. Diese Annahme erscheint allerdings im Licht auseinanderklaffender nationaler Arbeitsproduktivitäten ökonomisch suspekt.

Andere Ansätze, welche das Theorem der komparativen Kostenvorteile mithilfe eines dritten Sektors erläutern möchten, der ‚Korn' als notwendiges Lohngut erzeugt (vgl. Gehrke 2015, S. 795 ff.), schießen ebenfalls über den Rahmen des England-Portugal-Beispiels hinaus.[6] Solche Konstruktionen überzeugen deshalb nicht als allgemeingültige Begründung einer wohlfahrtsteigernden Spezialisierung, wenn eine Seite gegenüber einer anderen generell Kostenvor- bzw. -nachteile hat.

Tatsächlich erhebt sich die Frage nach den Folgen differierender Arbeitsqualitäten keineswegs bloß im Außenhandel, sondern schon im Binnenraum. Zudem tritt die Problematik unter kapitalistischen Verhältnissen ebenso wie in Produktionsgenossenschaften oder Handwerkerökonomien auf. In derartigen Wirtschaftsformen agieren selbstständige Produzenten, die Eigentümer ihrer Produktionsmittel sind. Der Ertrag ihrer Arbeitskraft fällt jedoch häufig systematisch unterschiedlich aus. In einer Fußnote illustriert Ricardo unter Verweis auf Adam Smith den Sachverhalt:

> „Two men can both make shoes and hats, and one is superior to the other in both employments; but in making hats, he can only exceed his competitor by one-fifth or 20 per cent., and in making shoes he can excel him by one-third or 33 per cent.; – will it not be for the interest

[6] Prinzipiell ist es abwegig, die Konsumgüter der Arbeiter von der Angebotsseite her abzugrenzen. Vielmehr sind die Ausgaben aus Lohneinkommen entscheidend; Zahnpasta kann sowohl Basis- als auch Luxusgut sein (vgl. ausführlich Helmedag 2012a und 2013b).

> of both, that the superior man should employ himself exclusively in making shoes, and the inferior man in making hats?“ (Ricardo 1817, S. 136)

Höchstwahrscheinlich führen die geschilderten Umstände zur beruflichen Spezialisierung. Offen ist, in welchem Grad die beiden Akteure davon profitieren.[7] Ricardo rückt mit seinem Beispiel *de facto* das weit verbreitete Phänomen *heterogener* Arbeit aus dem heimischen Umfeld ins internationale Milieu. Doch ehe der komplexere Fall behandelt werden kann, ist der vorgelagerte Sachverhalt zu klären: Wie kommen – womöglich sogar ‚gerechte‘ – Preise zustande, wenn sich die Leistungsfähigkeiten der Produzenten in jeder Hinsicht voneinander abheben, d. h. nicht nur mit Blick auf eine Tätigkeit?[8]

Zur Charakterisierung eines solchen ‚fairen‘ Handels lohnt es sich, Ricardos Exempel formal zu durchleuchten. Für die Maßzahlen stehen folgende Symbole: ΔW (ΔC) bezeichnet den absoluten Spezialisierungsgewinn von Wein (Tuch). Hiervon erhält der Tauschpartner einen prozentualen Anteil w (c) des zusätzlichen Ertrags von Wein (Tuch). Mit L_P (L_E) wird die Gesamtarbeit in Portugal (England) erfasst.

Zunächst sollte der internationale Warenverkehr dem Gebot des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts genügen. Dann halten sich die Import- und Exportströme die Waage:

$$\underbrace{1 \cdot p_{CW} + c\Delta C p_{CW}}_{\substack{\text{England liefert } (1 + c\Delta C) \\ \text{Tucheinheiten nach Portugal}}} \overset{!}{=} \underbrace{1 + w\Delta W}_{\substack{\text{Portugal bezahlt England} \\ \text{mit } (1 + w\Delta W) \text{Weineinheiten}}} \tag{2}$$

Die Umstellung bringt:

[7] Wird nur homogene Arbeit verrichtet, lässt sich unter konstanten Skalenerträgen betriebliche Arbeitsteilung nicht erklären, da sie gegenüber der vertikalen Integration keine Vorteile bietet (vgl. Helmedag 1997). Variieren die Stückkosten mit der Ausbringung, liegen disparate Techniken vor, die mit differierenden Arbeitsproduktivitäten korrespondieren.

[8] In seinem viel beachteten Artikel ist Samuelson (2004) ebenfalls eine Stufe höher eingestiegen, denn er betrachtet die Auswirkung eines Aufholprozesses des Landes mit grundsätzlich geringerer Arbeitsergiebigkeit. Je nachdem, welches Gut dort mit steigender Produktivität erzeugt wird, ergibt sich unter bestimmten Bedingungen ein Nachteil für die eine oder andere Nation.

$$p_{CW} = \frac{1 + w\Delta W}{1 + c\Delta C} \tag{3}$$

Als zweites Kriterium neben einer ausgeglichenen Handelsbilanz lässt sich aus normativer Sicht Leistungsgerechtigkeit fordern: Wer in gleicher Zeit mehr erzeugt, verdient ein größeres Stück vom Kuchen. Der Spezialisierungsgewinn wird folglich gemäß den Arbeitsproduktivitäten aufgeteilt. Portugal erhält z %, England $(1 - z)$ %; ein Verhältnis, das dem umgekehrten Gesamtarbeitseinsatz in den Ländern entspricht:

$$\frac{z}{1-z} \overset{!}{=} \frac{L_E}{L_P} \tag{4}$$

Aus dieser Bedingung ermittelt man die Größe z, welche in der vorliegenden Situation die Entgeltstruktur kennzeichnet:

$$z = \frac{L_E}{L_P + L_E} \tag{5}$$

Für Portugal gilt daher:

$$\underbrace{(1-w)\Delta W + c\Delta C p_{CW}}_{\substack{\text{Wert des} \\ \text{Mehrprodukts}}} = \underbrace{\frac{L_E}{L_P + L_E}(\Delta W + p_{CW}\Delta C)}_{\substack{\text{Anteil am Speziali-} \\ \text{sierungsgewinn}}} \tag{6}$$

Der Tuchpreis in Wein berechnet sich zu:

$$p_{CW} = \frac{\Delta W\left(w(L_E + L_P) - L_P\right)}{\Delta C\left(c(L_E + L_P) - L_E\right)} \tag{7}$$

Damit liegen zwei Ausdrücke für den Preis des Tuches vor, die im Endeffekt natürlich übereinstimmen müssen. Die Gleichsetzung der Formeln (7) und (3) liefert den Abgabeanteil des Tuchüberschusses als Funktion der Aufteilung des Mehrertrages an Wein:

$$c = c(w) = \frac{w\Delta W\left(L_P + L_E(1 + \Delta C)\right) + L_E\Delta C - \Delta W L_P}{\Delta C\left(L_P(1 + \Delta W) + L_E\right)} \tag{8}$$

Die Substitution dieses Ergebnisses in Gleichung (3) führt zu:

$$p_{CW} = \frac{L_P(\Delta W + 1) + L_E}{L_E(\Delta C + 1) + L_P} = \frac{(1-z)\Delta W + 1}{z\Delta C + 1} \tag{9}$$

Offenbar hängt das Tauschverhältnis *nicht* von den gehandelten Quantitäten ab – ein aus Sicht der Arbeitswerttheorie bedeutsames Ergebnis.[9]

Konkret ergeben die in den mittleren Ausdruck der Gleichung (9) eingesetzten vier magischen Zahlen Ricardos einen Wert, der nur wenig von dessen 1 : 1-Annahme abweicht:

$$p_{CW} = \frac{170 \cdot 1{,}125 + 220}{220 \cdot 1{,}2 + 170} = 0{,}9476 \tag{10}$$

Das leistungsstärkere Portugal streicht etwas mehr als die Hälfte des Spezialisierungsgewinns ein:

$$z = \frac{220}{220 + 170} = 0{,}5641 \tag{11}$$

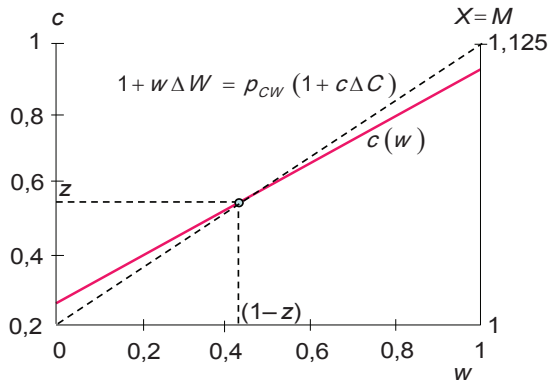
Mit der Ermittlung der charakteristischen Strukturmerkmale der Beispielwirtschaft ist noch nicht gesagt, welche Mengen sich zu diesem Preis tauschen. Eine ausgeglichene Handelsbilanz erfordert, dass die prozentualen Abgaben der Spezialisierungsgewinne laut Gleichung (8) in einem bestimmten Verhältnis stehen:

$$\begin{aligned} c &= \frac{w \cdot 0{,}125(170 + 220 \cdot 1{,}2) + 0{,}2 \cdot 220 - 0{,}125 \cdot 170}{0{,}2(170 \cdot 1{,}125 + 220)} = \\ &= 0{,}2766 + 0{,}66w \end{aligned} \tag{12}$$

Die folgende Grafik gibt zum einen die Beziehung zwischen den Abgabeanteilen vom Weinüberschuss (w) und Tuchmehrertrag (c) nach Spezialisierung wieder. Zum anderen misst die rechte Skala in Weineinheiten die gestrichelt eingezeichneten korrespondierenden Importe (M) bzw. Exporte (X) im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Die Beträge decken sich, wie es die Bedingung (2) verlangt.

[9] Die Preise in Krugmans oft rezipierten Beitrag zur Handelstheorie (1979) belaufen sich ebenfalls auf die um einen Zuschlag erhöhten Lohnkosten pro Stück. Allerdings birgt das sogar mit dem Nobelpreis bedachte Modell sowohl im Originaltext als auch in der Version der Schwedischen Akademie der Wissenschaften gravierende Mängel (vgl. Helmedag 2012b).

Abbildung: Verhältnis der Überschussabgaben und Entwicklung des Handelsvolumens



Für die Abgabeanteile $w = (1-z)$ und $c = z$ schneiden sich die beiden Kurven.[10] Es sind jedoch keine systemimmanenten Kräfte erkennbar, die dafür sorgen, dass sich das damit verbundene Tauschvolumen etabliert. Dasselbe gilt für jeden anderen Punkt auf der $c = c(w)$-Linie. Es handelt sich um theoretisch abgeleitete Gleichgewichtspositionen fairen Handels, in denen die gesamte Arbeitsmenge der Ausgangslage zur nunmehr spezialisierten Produktion eingesetzt wird. Es besteht aber kein Automatismus, dass es in der Realität zu einem solchen Zustand kommt.

3. Gewinner und Verlierer

Bei der üblichen Interpretation des Theorems der komparativen Kostenvorteile wird (meist ohne ausdrücklichen Hinweis) Vollbeschäftigung vorausgesetzt. Auch Ricardo ging von dieser Prämisse aus:

> „If the quantity of wine, imported in exchange for the same quantity of English commodities, be doubled, the people of England can either consume double the quantity of wine that they did before, or the same

[10] Zur Bestätigung ersetzt man in der Gleichgewichtsbedingung der Handelsbilanz (2) die Abgabeanteile durch die Schnittpunktkoordinaten und p_{CW} durch die rechte Seite der Formel (9). Das Gleichgewicht bleibt gewahrt.

> quantity of wine and a greater quantity of English commodities.“ (Ricardo 1817, S. 130)

Zusatzmengen finden demnach stets Absatz, jedes Angebot schafft sich seine Nachfrage. Ricardo akzeptiert *expressis verbis* das Saysche Gesetz:

> „… demand is only limited by production. No man produces, but with a view to consume or sell, and he never sells, but with an intention to purchase some other commodity … By producing, then, he necessarily becomes either the consumer of his own goods, or the purchaser and consumer of the goods of same other person.“ (Ricardo 1817, S. 290)

Gewiss war eine solche Sichtweise zu Beginn des 19. Jahrhunderts weitaus eher zu vertreten als später: Es entsprach dem Erfahrungshintergrund einer agrarisch geprägten Wirtschaft, die Beschränkung des Ausstoßes vorwiegend in erschöpften Produktionsmöglichkeiten zu verorten.[11] Dann liegt es nahe anzunehmen, dass eine vermehrte Erzeugung infolge einer (nationalen und) internationalen Arbeitsteilung und der erreichbare höhere Konsum die Wohlfahrt steigern. Sofern Waren aus heimischer Fertigung, die nicht im Inland verbraucht werden, immer Käufer in der Fremde finden, ist eine Bewegung entlang der Austauschlinie der Spezialisierungsgewinne denkbar, die mit außenwirtschaftlichem Gleichgewicht einhergeht. Zudem sind die Kapazitäten voll ausgelastet. Die Realität präsentiert sich freilich oft anders.

Bemerkenswerterweise liegt dem Beispiel Ricardos ein konkreter Handelskontrakt zugrunde, der indes weder von ihm noch von kaum einem der nachfolgenden Autoren erwähnt wird. Am 27. Dezember 1703 schlossen Portugal und England einen nach John Methuen, dem englischen Gesandten in Lissabon, benannten Vertrag, der bis 1830 lief und einseitig allein von England gekündigt werden durfte.[12] Das Abkommen öffnete den portugiesischen Markt für den zuvor beschränkten Import

[11] Die etablierte Volkswirtschaftslehre unterstellt nach wie vor eine generelle Knappheit und damit stets positive Opportunitätskosten. Vgl. zur Kritik Helmedag (2015), S. 308 f.

[12] Vgl. zu früheren und späteren Vereinbarungen zwischen den beiden Ländern Watson (2015). Methuen initiierte die Verhandlungen zwar ohne konkreten Regierungsauftrag, aber in durchaus eigennütziger Absicht: Seine Familie war zuhause im Tuchgewerbe aktiv und er interessierte sich für portugiesische Weingüter (vgl. Anderson 2012).

englischer Tuche. Im Gegenzug genoss portugiesischer Wein privilegierte Einfuhrbedingungen nach England, da der fällige Zollsatz ein Drittel unter der Abgabe auf französischen Rebensaft lag.

Dies geschah im Übrigen vor dem Hintergrund einer erstmals 1373 besiegelten Allianz zwischen den beiden Seefahrervölkern, die das älteste bis heute gültige Staatenbündnis darstellt. Indes waren die Geschäftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern historisch keineswegs so harmonisch, wie es in Ricardos Exempel scheint. Trotz der Entente gelang es den Briten, ihr Imperium im Gegensatz zum Partner auszubauen. Portugal fiel im Wettkampf der Nationen zurück, was sich in der passiven Handelsbilanz mit England während des gesamten 18. Jahrhunderts spiegelt. Die Differenz beglichen die Portugiesen nur zum geringen Teil in Form von (zuweilen aus Frankreich importiertem) Wein, sondern hauptsächlich mit brasilianischem Gold. In den Minen der südamerikanischen Kolonie Portugals schufteten Sklaven, zu deren globaler Verfrachtung das geschäftstüchtige Britannien beitrug. Daher wundert es nicht, dass englische Kaufleute sich ebenfalls im portugiesischen Weinanbau finanziell engagierten. Doch das anfänglich dort durchaus vorhandene Wollgewerbe war der englischen Konkurrenz nicht gewachsen.[13] Dies trug mit dazu bei, dass die ehemalige Weltmacht Portugal den Anschluss an die Industrialisierung verpasste, worunter das Land bis heute leidet.

Obwohl Ricardo den Methuen-Vertrag und die realen ökonomischen Folgen ausblendete, ist es wenig wahrscheinlich, dass ihm die Vereinbarung unbekannt war. Selbst wenn er nicht auf anderem Weg davon gehört haben sollte, wäre er bei der intensiven Lektüre des Hauptwerks von Adam Smith auf die mit dem Namen Methuen versehene Abmachung gestoßen: Der kurze Text ist vollständig im ‚Wealth of Nations' wiedergegeben und er wird anschließend ausführlich kommentiert (Smith 1776, S. 546 ff.). Allerdings heißt es im Unterschied zur beobachtbaren Entwicklung, Portugal sei der Nutznießer der Einigung, weil diese Seite

[13] Den Engländern gelang es zudem, Indien auszustechen, das eigentlich Kostenvorteile bei der Textilherstellung besaß. Ebenso war die Weinernte in Frankreich quantitativ und in den Augen vieler qualitativ der portugiesischen überlegen. In England löste der letzte Gesichtspunkt eine Diskussion um die Trinksitten aus. So beklagte John McCulloch 1832: „The beverage that was forced upon us by necessity, has become congenial by habit." (zitiert nach Watson 2015, S. 13)

weniger durch die Bestimmungen gebunden sei als der Partner: „So far this treaty, therefore, is evidently advantageous to Portugal, and disadvantageous to Great Britain.“ (Smith 1776, S. 547)

Sei's drum: Anscheinend wollte Ricardo mit seinen vier magischen Zahlen den Beleg liefern, dass der internationale Handel einem Land auch bei durchweg absoluten Kostennachteilen Vorteile verspricht. Handelsbeschränkungen etwa in Form von Importabgaben seien deshalb verfehlt.[14] Bei Vollbeschäftigung bewirkt die Spezialisierung eine Ertragssteigerung gegenüber dem Autarkiezustand. Wie die vorangegangene Analyse bewiesen hat, kann dies obendrein bei außenwirtschaftlichem Gleichgewicht und unter Beachtung von Fairnessgesichtspunkten geschehen. Die Umsetzung des Konzepts in die Praxis ist jedoch ohne die ‚helfende Hand' einer Regulierungsinstanz kaum vorstellbar.

Lässt sich das Zusatzprodukt nur teilweise oder gar nicht absetzen, sieht die Sache indes völlig anders aus. Die Konzentration des Ausstoßes in jeweils einem Land erlaubt es, gegebene Mengen mit weniger Arbeitseinsatz denn ehedem herzustellen. Zunächst meinte Ricardo als Anhänger des Sayschen Gesetzes, die Lohnabhängigen hätten trotzdem keine Erwerbslosigkeit zu befürchten. Diese optimistische Meinung hat Ricardo in einem anderen Kontext später revidiert. Die dritte Auflage der *Principles* enthält ein zusätzliches Kapitel „On Machinery“, in welchem der Autor einräumt, „… that the substitution of machinery for human labour, is often very injurious to the interests of the class of labourers.“ (Ricardo 1821, S. 388). Gleich einer intensivierten Mechanisierung verringern Produktivitätsgewinne durch Arbeitsteilung die Beschäftigung, sofern die mögliche Ausstoßerhöhung keine hinreichende Nachfrage findet. In beiden Fällen droht Personalabbau. Zur Vermeidung von Entlassungen sind in dieser Gemengelage kürzere individuelle Arbeitszeiten opportun (vgl. Helmedag 2016).

Damit nicht genug. In einem Währungsraum (oder bei fixierten Wechselkursen) bevorzugen die Käufer bei identischer Beschaffenheit das billigere Gut. Das bedeutet im Ricardo-Beispiel ohne Berücksichtigung von

[14] Schon im ‚Essay on Profits' (1815) fordert Ricardo die Abschaffung der Kornzölle, um das Lohngut zu verbilligen. Damit stoße die Kapitalakkumulation später an ihre Schranken. Bedauerlicherweise leidet die Argumentation an einer unzulänglichen Berücksichtigung des existierenden Profitmaximums in der Weizenwirtschaft (vgl. Helmedag 1992, S. 152 ff.).

Abgaben und Transportkosten, dass bei genügend niedrigem (uniformem) Lohnsatz (l_j) bzw. (einheitlichem) Aufschlagfaktor (r_j) sogar die gesamte Warenpalette von England ($j = E$) günstiger feilgeboten werden kann. Bleibt der britische Vergütungsverzicht hinter dem Produktivitätsnachteil zurück, hat Portugal ($j = P$) die Nase vorn. Die etwa in Euro denominierten Produktionspreisgleichungen p_{ij} für Tuch ($i = C$) bzw. Wein ($i = W$) lauten:

$$p_{CE} = 100 l_E (1 + r_E) \gtreqless 90 l_P (1 + r_P) = p_{CP} \tag{13}$$

$$p_{WE} = 120 l_E (1 + r_E) \gtreqless 80 l_P (1 + r_P) = p_{WP} \tag{14}$$

Augenscheinlich kann die schwächere physische Ertragskraft Englands zumindest auf dem Papier durch entsprechend bescheidenere Bezüge der Arbeitnehmer oder -geber kompensiert werden: Ausschlaggebend sind jetzt die *absoluten* Kostenunterschiede. Akzeptieren die Engländer jedoch weder beim Lohn noch beim Gewinn hinreichende Abstriche gegenüber Portugal, vermag dieses Land bei brachliegendem Werktätigenpotenzial im Extremfall sogar allein den Tuch- und Weinbedarf beider Nationen zu decken. Eine dadurch wachsende Erwerbslosigkeit in England senkt tendenziell die heimischen Einkommen, was als Reaktion wiederum Anpassungen nach unten in Portugal heraufbeschwören dürfte. Bei offenen Märkten und Leerkapazitäten liegt demnach eine Abwärtsspirale in der Luft. Ohne wirtschaftspolitische Eingriffe prägt dann ruinöse Konkurrenz das Geschehen, statt die universale Wohlfahrtsmehrung hervorzurufen, die das Theorem komparativer Kostenvorteile verheißt.

Die momentanen Kontroversen um verschiedene Handelsabkommen belegen die in breiteren Kreisen unterdessen gewachsenen Zweifel, was die prognostizierten segensreichen Wirkungen ungezügelten Freihandels anbelangt. Wie die vorausgegangenen Ausführungen gezeigt haben, lassen sich diese Sorgen keineswegs mit einem Lehrsatz zerstreuen, der auf Vollbeschäftigung beruht; eine Prämisse, welche vor der Kulisse der weltweit herrschenden Verhältnisse die nüchterne Zustandsbeschreibung durch schwärmerisches Wunschdenken ersetzt.

Literatur

Anderson, R. W. (2012), Rent Seeking and the Treaty of Methuen, URL: https://umdearborn.edu/casl/fileadmin/casl/departments/socialsciences/public/ECON_Faculty/RAnderson_files/Anderson_-_Treaty_of_Methuen.pdf.

Aldrich, J. (2004), The Discovery of Comparative Advantage, in: Journal of the History of Economic Thought, Vol. 26, S. 379-399.

Duden (2013), Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag, 5. Aufl., Berlin.

Faccarello, G. (2015a), A calm investigation into Mr Ricardo's principles of international trade, in: The European Journal of Economic Thought, Vol. 22, S.754-790.

(2015b), Comparative Advantage, in: The Elgar Companion to David Ricardo, hrsg. v. Kurz, H. D. und Salvadori, N., Cheltenham / Northampton, S. 69-77.

Gandolfo, G. (2014), International Trade Theory and Policy, 2. Aufl., Heidelberg u.a.

Gehrke, C. (2015), Ricardo's discovery of comparative advantage revisited: a critique of Ruffin's account, in: The European Journal of Economic Thought, Vol. 22, S. 791-817.

Helmedag, F. (1992), Warenproduktion mittels Arbeit, Zur Rehabilitation des Wertgesetzes, 2. Aufl., Marburg 1994.

(1997), Die arbeitsteilungskompatible Kalkulation von Produktionspreisen, in: das wirtschaftsstudium (wisu), 26. Jg., S. 573-582, 593 f.

(2012a), Principles of capitalistic commodity production, in: Intervention. European Journal of Economics and Economic Policies, Vol. 9, S. 23-34.

(2012b), Fortschrittsillusionen in der Ökonomik: Die Neue Handelstheorie, in: Zur Zukunft des Wettbewerbs, hrsg. v. Enke, H. und Wagner, A., Marburg, S. 39-55.

(2013a), Monetäre (Un-)Ordnung als Ursache von Finanzmarktkrisen, in: Theorieentwicklung im Kontext der Krise, hrsg. v. Busch, U. und Krause, G., Berlin, S. 179-193.

(2013b), Principles of capitalistic commodity production: a rejoinder, in: European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention, Vol. 10, No. 3, S. 282-285.

(2015), Schattenboxen mit Scheuklappen: Haucaps Verteidigung trügerischen Wirtschaftswissens, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 41, S. 307-310.

(2016), Nur mehr Stundenlohn oder auch weniger Arbeitsstunden? Gewerkschaftsforderungen im Widerstreit, in: Keynes, Schumpeter und die Zu-

kunft der entwickelten kapitalistischen Volkswirtschaften, hrsg. v. Hagemann, H. und Kromphardt, J., Marburg, S. 273-287.

Jevons, W. St. (1871), The Theory of Political Economy, 2. Aufl., London 1879.

King, J. E. (2013), David Ricardo, Houndmills / New York.

Krugman, P. (1979), Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade, in: Journal of International Economics, Vol. 9, S. 469-479.

Kurz, H. D. (2015), David Ricardo: on the art of "elucidating economic principles" in the face of a "labyrinth of difficulties", in: The European Journal of Economic Thought, Vol. 22, S. 818-851.

Maneschi, A. (2004), The True Meaning of David Ricardo's Four Magic Numbers, in: Journal of International Economics, Vol. 62, S. 433-442.

(2015), Ricardo's Four Magic Numbers, in: The Elgar Companion to David Ricardo, hrsg. v. Kurz, H. D. und Salvadori, N., Cheltenham / Northampton, S. 482-489.

Mill, J. St. (1844), Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy, London, deutsch: Einige ungelöste Probleme der politischen Ökonomie, hrsg. v. Nutzinger, H. G., Marburg 2008.

Negishi, T. (1982), The labour theory of value in the Ricardian theory of international trade, in: History of Political Economy, Vol. 14, S. 199-210.

Pullen, J. (2006); Did Ricardo Really Have a Law of Comparative Advantage?, A Comparison of Ricardo's Version and the Modern Version, in: History of Economics Review, Vol. 44, S. 59-75.

Ricardo, D. (1815), An Essay on the Influence of a low Price of Corn on the Profits of Stock, in: The Works and Correspondence of David Ricardo, hrsg. v. Sraffa, P., Bd. IV, Cambridge 1951, S. 9-41.

(1817 / 1821), On the Principles of Political Economy and Taxation, in: The Works and Correspondence of David Ricardo, hrsg. v. Sraffa, P., Bd. I, Cambridge 1990.

Ruffin, R. (2002), David Ricardo's Discovery of Comparative Advantage, in: History of Political Economy, Vol. 34, S. 727-748.

Samuelson, P. A. (1969), The Way of an Economist, in: The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson, hrsg. v. Merton, R. C., Bd. III, Cambridge (USA) / London 1991, S. 675-685.

(2004), Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 18, S. 135-146.

Shaikh, A. (Hrsg.) (2007), Globalization and the Myth of Free Trade, Abingdon / New York.

Smith, A. (1776), An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Bd. I und II, Indianapolis 1981.

Sraffa, P. (1930), An Alleged Correction of Ricardo, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 44, S. 539-544.

Watson, M. (2015), Following in John Methuen's Early Eighteenth-Century Footsteps: Ricardo's Comparative Advantage Theory and the False Foundations of the Competitiveness of Nations, URL: http://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2015/06/Matthew-Watson-JUN_2015.pdf.

World Trade Organization (2013), The case for open trade, URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact3_e.htm.