

Komparative Kostenvorteile

Auf David Ricardo (1772-1823) gehen zwei theoretische Konzepte zurück, die bis heute aus der wirtschaftstheoretischen Literatur nicht wegzudenken sind und die vor allem im neo-klassischen Ansatz Ecksteine der Theorie bilden. Zum einen war Ricardo der Auffassung, dass im internationalen Handel komparative Kostenvorteile für alle Teilnehmer bestehen, zum zweiten vertrat er die Meinung, dass die Gewinne in der Agrarproduktion auf lange Sicht fallen würden. Beide Konzepte sind in mehrfacher Hinsicht bemerkenswert. Sie sind aus wissenschaftshistorischer Perspektive innovativ, weil sie – abgesehen vom *tableau économique* (1758/59) des Physiokraten François Quesnay (s. Béraud & Faccarello 1992: 225ff) – erste Versuche darstellen, ökonomische Modelle zu entwickeln. Zudem beziehen sie sich explizit auf die wirtschaftlichen und politischen Tagesfragen seiner Zeit.

Ricardo entwickelt seine Ansichten in einer Periode tiefgreifender wirtschaftlicher und politischer Umbrüche in Großbritannien. Der lange Prozess, der mit dem Schlagwort „industrielle Revolution“ zusammengefasst wird, entwickelte in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine intensive Dynamik. Industrialisierung, Aufbau von Infrastruktur, Migration aus der Landwirtschaft in die Städte brachten eine enorme Produktivitätssteigerung zuwege, die mit tiefgreifenden sozialen Spannungen einherging. In Politik und Wissenschaft fanden diese Spannungen einen Ausdruck in den Debatten um Freihandel versus Protektionismus. Zentrales Thema war dabei die landwirtschaftliche Produktion. Landadel und Großgrundbesitzer forderten Schutzzölle gegen billige Getreideeinfuhren (vor allem aus Russland und Nordamerika), Industrielle und Händler plädierten für Freihandel, den Abbau von Schutzzöllen und die Absenkung der Interventionspreise, die Importe erlaubten. Im Jahr 1815 wurden Schutzzölle festgelegt („corn laws“), die erst 1846 zugunsten von Freihandel ausgesetzt wurden. Von außen – und aus heutiger Sicht – betrachtet steht Ricardo in diesen Fragen auf der Seite derjenigen, die den Freihandel befürworten; er selbst jedoch hat niemals persönlich Stellung bezogen. Sicher nicht so ausgesprochen politisch wie Smith kann sein Modell abnehmender Produktivität in der Landwirtschaft als theoretische Unterbauung einer politischen Position dienen: Will man die Bevölkerung ausreichend mit Grundnahrungsmitteln versorgen, sind bei sinkender Eigenproduktion Importe absolut notwendig. Gleichzeitig mit der ökonomischen Positionierung befindet sich Ricardo auf der politischen Ebene – bildlich gesprochen – im Lager derjenigen, die die noch bestehenden

feudalen Verhältnisse überwinden wollen: Als *rent seeker* steht der Landadel der Modernisierung der Landwirtschaft und dem Freihandel skeptisch gegenüber, muss sich aber letztlich den Veränderungen hin zu einer kapitalistischen Gesellschaft anpassen. Wie brennend die Problematik der *corn laws* und der landwirtschaftlichen Produktion war, zeigt sich nicht zuletzt an den sozialen Unruhen, die regelmäßig bei steigenden Lebensmittelpreisen ausbrachen.

Im Kontext der gesellschaftlichen Verhältnisse zu Ricardos Zeit lässt sich unschwer nachvollziehen, dass es gute Argumente – politische wie wirtschaftliche – gibt, Freihandel mit landwirtschaftlichen Produkten anzustreben. Nach Ricardos Tod wurden seine Ansätze Gegenstand intensiver politischer und akademischer Debatten, wobei vor allem seine Handels- und seine Geldtheorie im Mittelpunkt standen. Dies lässt sich zum einen aus dem historischen Kontext verstehen: Großbritannien wuchs zur Exportnation heran. Zum anderen suchten die Ökonomen nach einer wissenschaftlich begründeten Wirtschaftstheorie.

Historisch und moralphilosophisch orientierte Ökonomen, die sich auf Smith beriefen, stritten mit utilitaristisch denkenden, welche sich auf Jeremy Bentham's Werke stützten; eine dritte Gruppe kann man die Ricardianer nennen. Letztere hatten Rückenwind: Wirtschaft und Politik erwarteten in der sich entwickelnden Marktökonomie keine „moralisierenden“ Erkenntnisse und Handlungsanleitungen, sondern wissenschaftliche, d.h. an den Naturwissenschaften orientierte Methoden und praxisrelevante Kenntnisse. Dazu wurden empirische Erhebungen – z.B. zur Lage der Klassen – durchgeführt, die den Politikern als Grundlage für Gesetzgebung und wirtschaftspolitischen Maßnahmen dienten. Ricardos Auffassungen über die Analyse wirtschaftlicher Prozesse passten hervorragend in diese Landschaft (vgl. z.B. Greenfeld 2001, Kap. I; Heilbroner 2000, Kap. IV).

Mit seinem Modell komparativer Kostenvorteile im internationalen Handel setzte er sich sowohl von merkantilistischen Auffassungen als auch von denen Smiths ab. Er verglich nicht Marktpreise, sondern wog Güter auf Basis der in ihnen enthaltenen Lohnkosten. In seinem Zwei-Güter-Zwei-Länder-Modell kam er zu der Schlussfolgerung, dass ein für beide Seiten vorteilhafter Handel möglich ist, auch wenn in einem Land beide Güter zu niedrigeren Lohnkosten als im anderen produziert werden können.

Er präsentiert zwei Länder, die beide Wein und Tuch produzieren:

	Arbeitseinheiten pro Produkteinheit		Verhältnis Produktion Wein/Tuch
Land	Wein	Tuch	
A	120	100	1,2
B	80	90	0,88

In Land A werden für die Produktion einer Einheit Tuch weniger Arbeitseinheiten benötigt als für die von Wein; in Land B ist dieses Verhältnis umgekehrt. Für Land A ist es also von Vorteil, Wein aus Land B zu importieren, d.h. seine Arbeitseinheiten im produktiveren Sektor einzusetzen. Das gleiche gilt umgekehrt für Land B. Indem Land A Wein aus Land B und Land B Tuch aus Land A importiert, können beide Länder ihre relativ produktiveren Sektoren entwickeln, sich spezialisieren (vgl. Ricardo 1971 [1817]: 152ff; Blaug 1971: 233-239; Pribram 1998, Bd. 1: 314-318; Backhouse 1985: 56f).

Somit schien es möglich, dass Handel zwischen nationalen Wirtschaften, die sich auf unterschiedlichen, wenn vielleicht auch moderaten Entwicklungsstufen (auf das Lohnniveau bezogen) befinden, sinnvoll sein kann. Ein Modell, eine Vision, Freihandel. Im Gegensatz zu Smith, der noch einen fast ungebrochenen Fortschritt kommen sah, war sich Ricardo dessen bewusst, dass kapitalistische Entwicklung kein linearer Prozess sein kann. In den ersten fünfzig Jahren des 18. Jh. durchlief der aufkommende Kapitalismus in Europa mehrere Krisen, die einfältigen Fortschritts glauben zunichtemachten und Ökonomen veranlassten, darüber nachzudenken, inwieweit freie wirtschaftliche Handlungen mit der Emanzipation aller zu vereinbaren waren. Smith und Bentham waren noch nicht überlebt, Karl Marx, der allerdings in den Kreisen der akademischen Ökonomen keine Rolle spielte, fing an, gegen den herrschenden ökonomischen Strich anzuschreiben, und in Deutschland entwickelte die historische Schule eine völlig andere Sicht auf wirtschaftliche Entwicklung. Ricardo blieb die Grundlage, nicht nur für den kommenden *mainstream*, sondern auch für seine Kritiker aller Richtungen.

Gut hundert Jahre später (zwischen 1919 und 1933) verfeinerten Eli F. Heckscher und Bertil Ohlin Ricardos Modell, indem sie es um die Produktionsfaktoren eines Landes erweiterten. Komparative Kostenvorteile ergaben sich demnach aus der relativ besseren Ausstattung eines Landes mit z.B. einem niedrigen Lohnkostenfaktor oder einem höheren Kapitalfaktor (vgl. hierzu z.B. Pribram 1998, Bd. II: 1001ff). Eine logische Schlussfolgerung hieraus war, dass Länder sich im internationalen Handel spezialisieren sollten. Mit der seit dem Ende des 19. Jh. einsetzenden internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren, vor allem des Kapitals, erwies sich endgültig die Begrenztheit des Ricardo'schen Modells und die seiner Nachfolger. Internationaler Handel lässt sich nicht mehr ohne internationale Produktion verstehen. Diese wiederum wird von vielen wirtschaftlichen sowie politischen Faktoren beeinflusst: z.B. Wechselkurse, Zugang zu oder Protektion von Märkten, regionalen und internationalen Handelsabkommen, Investitionspolitik nationaler Behörden, Strategien (inter-)nationaler Unternehmen, Technologietransfer.

Für die *mainstream*-Ökonomie spielen die komparativen Kostenvorteile Ricardos in ihren komplexen Modellen sicher noch eine Rolle. Die richtungweisende Bedeutung Ricardos liegt in seinem theoretischen Ansatz und in seiner Methodologie.

Ein wichtiges Thema, das hier nur kurz gerissen werden kann, betrifft Theorien, die u.a. ausgehend von Karl Marx Ungleichgewichte in der wirtschaftlichen Entwicklung von Ländern in der Vordergrund stellen und von Anfang an ökonomische Fragestellungen mit historischen und politischen verbinden. Zu Recht weist z.B. Arnaud Costinot (2012; vgl. auch Costinot & Komunjer 2008) darauf hin, dass internationaler Handel nicht nur gewinnbringend wirkt, sondern auch Ungleichgewichte innerhalb eines Landes schafft. In einer kritischen Weiterentwicklung internationaler Handelstheorie – und damit Ricardos – müsste dem Rechnung getragen werden.

Detlev Haude

Literatur

- Backhouse, Roger (1985): *A History of Modern Economic Analysis*. Oxford.
- Béraud, Alain, & Gilbert Faccarello (1992): *Nouvelle histoire de la pensée économique*. Bd. 1: *Des scolastiques aux classiques*. Paris.
- Blaug, Marc (1971): *Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie*. Bd. 1: *Vom Merkantilismus zu Ricardo*. München.
- Costinot, Arnaud (2012): „Il faut compenser les pertes des victimes de la mondialisation“. Interview in: *Le Monde Eco et Entreprise*, 22. 5. 2012, S. 5.
- Costinot, Arnaud, & Ivana Komunjer (2008): *What Goods do Countries Trade? A Structural Ricardian Model*. November, <http://economics.mit.edu/files/3487>, letzter Aufruf: 26. 10. 2012.
- Greenfeld, Liah (2001): *The Spirit of Capitalism. Nationalism and Economic Growth*. Cambridge, MA, u.a.
- Heilbroner, Robert L. (2000). *The Wordly Philosophers. The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers*. 7. Aufl., London.
- Pribram, Karl (1998): *Geschichte des ökonomischen Denkens*. 2 Bde., Frankfurt a.M.
- Ricardo, David (1971 [1817]): *Principles of Political Economy and Taxation*. Harmondsworth.