

Jedes Land ist wettbewerbsfähig

David Ricardos Aussenhandelstheorie ist auch 200 Jahre nach ihrer Entstehung noch immer höchst relevant

Machen nur Exporte reich? Und schafft der Handel mit dem Ausland tatsächlich neue Arbeitsplätze? Mythen rund um den Aussenhandel gibt es viele. Einer der Väter der modernen Handelstheorie, David Ricardo, hat die meisten von ihnen schon vor 200 Jahren entlarvt.

ROLF WEDER UND THOMAS GERBER

Im Kapitel «On Foreign Trade» seines am 19. April 1817 veröffentlichten Werkes stellte David Ricardo zwei Fragen: Worin besteht der Vorteil des internationalen Handels für Länder? Und unter welchen Bedingungen können diese überhaupt am Handel partizipieren? Die Antworten, die Ricardo vor 200 Jahren entwickelte, setzten die Grundlagen für die moderne Aussenhandelstheorie. Weder in der handelspolitischen Diskussion noch in der allgemeinen Debatte zur Globalisierung hat die auf ihm beruhende Theorie seither an Relevanz eingebüsst. Man betrachte dazu nur die gängigen Fehlinterpretationen internationaler Zusammenhänge bis hinauf in präsidentiale Sphären.

So möchte der amerikanische Präsident die Exporte der USA steigern und Importe, zum Beispiel von deutschen Automobilen, durch im Inland hergestellte Güter ersetzen. In Europa werden der EU-Binnenmarkt und die Konzeption neuer Freihandelsabkommen stets damit gerechtfertigt, dass sie zu mehr Exportmöglichkeiten und damit mehr Arbeitsplätzen führten. Bildungs- und Innovationspolitiker wiederum vertreten ihre Reformen mit dem Argument, dass nur so gegen die zunehmende Konkurrenz auf dem Weltmarkt angekommen werden könne. Und schliesslich ist aus der Europäischen Union das Argument zu hören, dass der freie Güterhandel die Personenfreizügigkeit bedinge.

Importe als Ziel des Handels

Bereits in den ersten Sätzen seines Werkes grenzt Ricardo seine berühmt gewordenen Überlegungen von merkantilistischen Vorstellungen ab: Der Vorteil des Handels liegt nicht im Export per se, sondern in den mit dem Export im Ausland erworbenen Gütern – den Importen also. Der Handel ermöglicht es, mit den Ressourcen, welche für die Herstellung der Exporte eingesetzt werden, im



David Ricardo könnte noch so manch einen Politiker korrigieren. ALAMY / MAURITUS

Austausch gegen diese Exporte mehr Güter zu erwerben, wie wenn die Ressourcen direkt für die Herstellung der Importgüter verwendet würden.

Der internationale Handel ist also eine Methode zur indirekten Produktion der importierten Güter. Diese Idee präzisiert Ricardo, indem er den Handel anhand eines Zahlenbeispiels mit zwei Ländern (England, Portugal), zwei Gütern (Wein, Tuch) und einem Produktionsfaktor (Arbeit) modelliert. Er zeigt damit: Spezialisiert sich jedes Land in Richtung des Gutes, worin es einen relativen Produktivitätsvorteil hat (oder eben einen sogenannten «komparativen Vorteil»), kann mit beschränkten Ressourcen insgesamt mehr an Konsum produziert werden – oder dasselbe Konsumniveau mit weniger Ressourcen erreicht werden. Beide Länder stellen sich

dadurch insgesamt tendenziell besser.

Kann ein Land, welches in allen Gütern einen Produktivitätsnachteil hat, gegenüber einem produktiveren Land auf dem Weltmarkt bestehen? Bei gleichen Faktorpreisen (zum Beispiel von Löhnen), so Ricardo, wäre dies nicht möglich: Bestünde nämlich (vollständige) internationale Faktormobilität zwischen den Ländern, würde das unproduktivere Land die Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital) an das Ausland verlieren, weil es bei gleichen Güterpreisen nicht in der Lage wäre, für die eingesetzten Produktionsfaktoren konkurrenzfähige Entgelte zu bezahlen. Da in der Praxis aber davon auszugehen ist, dass die Produktionsfaktoren international weniger mobil sind als national, kann auch ein Land, welches über keine absoluten Produktivitätsvorteile ver-

fügt, am internationalen Handel partizipieren. So passen sich etwa die Löhne an die tiefere Arbeitsproduktivität an.

Nicht mehr wegzudenken

Weitere Modelle haben die Handelstheorie in den letzten 200 Jahren ergänzt. Mithilfe des Heckscher-Ohlin- und des Specific-Factors-Modells (Paul Samuelson, Ronald W. Jones) konnten in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts etwa die Umverteilungseffekte und somit die Gewinner und die Verlierer des Handels innerhalb eines Landes studiert und analysiert werden. In den letzten dreissig Jahren rückten die einzelnen Firmen dann vermehrt in den Mittelpunkt der Modelle, welche innerhalb von Branchen differenzierte Produkte herstellen, Grössenvorteile geniessen und sich in der Technologie unterscheiden. Die Idee Ricardos ist dessen ungeachtet präsent geblieben.

So zeigt sich, dass bei der Erklärung der beobachtbaren internationalen Handelsstruktur relative Produktivitätsunterschiede (zum Beispiel aufgrund von Technologieunterschieden) zentral bleiben. Ebenfalls bestätigen die Erfahrungen mit der Integration von zahlreichen Entwicklungs- und Schwellenländern, dass diese trotz tiefer Produktivität durchaus in der Lage sind, am Welthandel zu partizipieren und von den Handelsvorteilen im ricardianischen Sinne zu profitieren. Deren tiefere Löhne entsprechen der dortigen Arbeitsproduktivität. Gleichzeitig ist in den Industrieländern die Arbeit «nicht ausgegangen», und die Reallöhne haben hier dank den Produktivitätssteigerungen zugenommen. Schliesslich scheint das Konzept der komparativen Vorteile auch in den neuesten Aussenhandelsmodellen bedeutend zu bleiben.

In der Praxis nicht erkannt

Die Ausführungen des amerikanischen Präsidenten im Jahr 2017 erinnern hingegen stark an das merkantilistische Denken: «Exporte sind gut, Importe schlecht.» David Ricardo würde Donald Trump wohl antworten, dass die vielen (günstigen) Importgüter, welche die USA durch ihre Exporte erhalten, als etwas Positives zu interpretieren sind. Würden die USA diese Güter durch Verlagerung der entsprechenden Ressourcen selber herstellen, wäre der Reallohn im Land tiefer. Dass die USA ein Handelsbilanzdefizit haben, liegt zudem nicht an der Handelspolitik, sondern ist eine Folge der Tatsache, dass der

Rest der Welt seine Überschuss-Ersparnisse gerne in den USA investiert.

Ähnlich sind Freihandelsabkommen und der EU-Binnenmarkt mit Effizienzsteigerungen und dadurch mit Reallohnerhöhungen in den Mitgliedsländern anzuregen und nicht mit zusätzlichen Arbeitsplätzen. Neugeschaffene Arbeitsplätze in der Exportindustrie werden durch verlorengegangene Stellen in der importkonkurrierenden Industrie wohl ungefähr kompensiert. Öffentliche Investitionen in Bildung und Forschung mit dem Motiv der Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes anzuregen, tönt zwar elegant, widerspricht aber ebenfalls den Überlegungen von Ricardo: Absolute Produktivitätsvorteile schlagen sich nicht in einer höheren Exportfähigkeit nieder, aber immerhin in höheren Löhnen (was auch gut ist, aber weniger dramatisch erscheint). Schliesslich zeigen die Überlegungen von Ricardo, dass die Nutzung der Vorteile des internationalen Handels die internationale Mobilität von Produktionsfaktoren nicht bedingt.

Keine Eile

Natürlich stellt das Ricardo-Modell in der Realität hohe Anforderungen an die Mobilität und damit die Anpassungsfähigkeit insbesondere der Arbeitskräfte innerhalb eines Landes. Die Realisierung ricardianischer Handelsvorteile setzt Spezialisierung und damit die Aufgabe von unter Umständen liebgewonnenen Tätigkeiten und Produkten voraus. Jede Gesellschaft muss deshalb selber entscheiden, in welchem Ausmass sie diesen Trade-off umsetzen und wie stark sie die Betroffenen im Strukturwandel unterstützen will. Das Vermächtnis David Ricardos ist es, den Rahmen für diese Analyse gesetzt zu haben. Ihn – und seine Anhänger – als dogmatische Freihandelstheoretiker zu bezeichnen, wie das manchmal gemacht wird, greift zu kurz und verkennt den eigentlichen Beitrag der ricardianischen Handelstheorie. Ricardo selbst wies in einem Essay darauf hin, dass bei einer Handelsliberalisierung die Öffnung nicht zu schnell geschehen sollte.

Rolf Weder ist Professor für Aussenwirtschaft und europäische Integration an der Universität Basel. Thomas Gerber ist Assistent und Doktorand am Lehrstuhl.

Das Thema wird an einer internationalen Konferenz mit renommierten Handelstheoretikern am 12. Mai 2017 an der Universität Basel vertieft. <https://wwwz.unibas.ch/professuren/home/abteilung/ae/>

Ein Überflieger mit Zweifeln

David Ricardo war Praktiker, die Ökonomie entdeckte er eher zufällig – und veränderte sie wie kaum ein Zweiter

AUREL JÖRG

Bei der Geburt von David Ricardo im Jahr 1772 lebten 6,6 Mio. Menschen in England. Als Ricardo 1823 an einer Mittelehrentzündung erkrankte und verstarb, bevölkerten rund elfeinhalb Millionen Einwohner das Land. Dazwischen liegen 51 Jahre, David Ricardos Leben, und annähernd eine Verdoppelung der englischen Bevölkerung. Dieses Wachstum war beispiellos, kein anderer europäischer Staat wuchs derart – und prägte das Leben und Denken des Ökonomen David Ricardo.

Am Ende des 18. Jahrhunderts hatte London, Ricardos Geburtsort, mehr Einwohner als Manchester und die 25 nächstkleineren Orte zusammen. Londons Bevölkerung schoss durch die Decke; kleinere Provinzstädte wuchsen gar noch stärker. Dessen ungeachtet lebte an der Schwelle zum 19. Jahrhundert noch immer ein Drittel der Erwerbstätigen in ländlichen Gegenden: Nicht die Landwirtschaft, sondern Kleingewerbe wie Schmieden, Zimmereien und Bäckereien prägte die dörf-

lichen Gemeinden. Die sich anbahnende industrielle Revolution blieb vorerst ein lokales, städtisches Phänomen und liess grosse Teile Englands unberührt.

Die bemerkenswerten Produktionssteigerungen zu Beginn des 19. Jahrhunderts waren weniger die Folge dramatischer technologischer Umwälzungen als eine glückliche Kumulierung steigender Produktivität in verschiedenen Sektoren: Es war mehr die Perfektionierung des Bewährten als die Erschliessung neuer Möglichkeiten. Die disruptive Wirkung der industriellen Revolution konnte Ricardo erst erahnen.

Lernte Handel von der Pike auf

Sosehr sich die Erträge in der Landwirtschaft erhöhten, die gesteigerte Ausbeute reichte nicht aus, die enorm gewachsene Bevölkerung zu ernähren. England war deshalb darauf angewiesen, Nahrungsmittel zu importieren und Handel zu treiben. Auch Ricardos Vater verdiente sein Geld mit Handel und Börsengeschäften. Seine Mutter wie auch sein Vater stammten aus streng-

gläubigen jüdischen Familien sephardischer Herkunft und gehörten zu jenen Juden, die im 15. Jahrhundert aufgrund ihres Glaubens aus Portugal und Spanien vertrieben worden waren.

Sein Vater übersiedelte – nachdem er in Amsterdam als Börsenhändler ein ansehnliches Vermögen gemacht hatte – nach London. David Ricardo wurde als drittes von 17 Kindern in der englischen Kapitale geboren. Er besuchte eine lokale Schule, genoss aber auch Unterricht von Privatlehrern. Im Alter von elf Jahren schickten seine Eltern ihn nach Amsterdam in eine Talmudschule. Mit 14 Jahren stieg er ins Geschäft seines Vaters ein.

Ricardo genoss eine für diese Zeit überdurchschnittlich gute Schulbildung, hatte aber nicht das Privileg, eine typisch humanistische Eliteausbildung an einer Universität zu absolvieren. Dies liess ihn später immer wieder an seinen intellektuellen und wissenschaftlichen Fähigkeiten zweifeln.

Im Alter von 21 Jahren heiratete er Priscilla Ann Wilkinson, eine Quäkerin. Die Heirat mit einer nichtjüdischen Frau

war für die Eltern nicht tolerierbar – es kam zum Bruch mit dem Sohn. Ricardo schied aus dem Betrieb seines Vaters aus. Fortan arbeitete er als «stock jobber» und verdiente sein Geld als selbstständiger Börsenhändler.

Reichtum, der verpflichtet

Mittellos und auf sich selbst gestellt, bewies er schnell sein hervorragendes Talent, den Markt zu lesen und lukrative Geschäfte abzuschliessen. Kurz vor der Schlacht bei Waterloo, im Jahr 1815, gelang Ricardo ein Coup: Überzeugt, dass die englischen Truppen über Napoleons Frankreich siegen würden, placierte er im grossen Stil Staatsanleihen mit hohem Risiko. Die Engländer trugen den Sieg davon, und Ricardo wurde über Nacht reich. Er kaufte sich ein Anwesen auf dem Land und zog sich mehr und mehr aus dem Geschäftsleben zurück. Frei von Verpflichtungen entfaltete er eine rege wissenschaftliche Aktivität. Zur Ökonomie war Ricardo erst einige Jahre zuvor gestossen – per Zufall: Bei einem Besuch 1799 in Bath

stiess er in einer Leihbücherei auf das Werk des schottischen Ökonomen Adam Smith.

In der Auseinandersetzung mit den ökonomischen Problemen seiner Zeit – Verteilung des Wohlstandes, Veränderung des Lohnniveaus und Besteuerung – schloss er wichtige Freundschaften mit bedeutenden Denkern: So stand er in regem Kontakt mit James Mill und Robert Malthus. Vor allem Erstgenannter, Vater des Utilitaristen John Stuart Mill, unterstützte Ricardo bei seinem Vorhaben, sein Hauptwerk «Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung» zu publizieren, in dem er auch seine Handelstheorie entwickelte. Gut möglich, dass der bescheidene und von Selbstzweifeln geplagte Ricardo sein Vorhaben ohne den Zuspruch von Mill nicht vollendet hätte. Ricardos theoretische Betrachtungen, sein deduktiver Ansatz waren wegweisend. Seine nüchternen Modellbildungen speisten sich aus den Gegebenheiten des profanen Lebens: Dort galt es immer mehr hungrige Mäuler zu stopfen.

Gastbeitrag auf Seite 10