

Ricardos Handelstheorie im Jahr 2020

Der wirtschaftliche Aufstieg anderer Länder wird oft als Bedrohung wahrgenommen. Wie die 200-jährige Theorie David Ricardos zeigt, findet der globale Wettbewerb allerdings vorwiegend zwischen den Branchen im Inland statt. Doch Ricardo rechnete nicht mit der Digitalisierung. *Rolf Weder*

Abstract Stehen Firmen und Länder in einem intensiven Wettbewerb mit dem Ausland? Dieser Beitrag betont, dass Firmen sich vor allem gegenüber ihren inländischen Konkurrenten auf dem inländischen Arbeitsmarkt behaupten müssen und dass Länder von einer allgemeinen Produktivitätssteigerung im Ausland wenig zu befürchten haben. Die zunehmende internationale Mobilität des Faktors Arbeit sowie die technologische Vereinfachung, einzelne Tätigkeiten international auszutauschen, schaffen allerdings einen globalen Wettbewerb, welcher den Faktor Arbeit direkt tangiert und bei vielen auf wenig Freude stösst.

Die Globalisierung wird von vielen als eine Belastung empfunden. Oft hört man, dass Firmen in einem harten Konkurrenzkampf gegen ihre Konkurrenten im Ausland stünden. Ganze Industrien schrumpften oder würden wegen der ausländischen Konkurrenz verschwinden. Und sogar ganze Länder seien in ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit bedroht, weil andere – einzelne Länder oder Ländergruppen – durch Investitionen in Bildung, Infrastruktur oder neue Technologien ihre Dominanz auf den Weltmärkten erhöhten. Entsprechend stünden die Arbeitnehmer überall unter Druck, der durch Grenzgänger und Immigranten noch verstärkt werde.

Diese Wahrnehmung ist weitverbreitet. Und beim ersten Zuhören tönt sie plausibel. Aber ist dem so? Ist die Welt so «klein» geworden, dass wir mit der Ausübung unserer Berufe und unseren Löhnen in einem intensiven globalen Wettbewerb stehen? Und ist es wahr, dass es uns schlechter geht, wenn die anderen besser werden? In diesem Beitrag möchte ich aufzeigen, dass diese Betrachtungsweise zu pauschal ist und in einigen Aussagen sogar falsch; in anderen Punkten ist sie möglicherweise aber richtig. Meine Überlegungen basieren auf der internationalen Handelstheorie, welche vor rund 200 Jahren mit den bis heute höchst relevanten Erkenntnissen des Briten David Ricardo ihren Anfang nahm.¹

In seinem berühmt gewordenen Kapitel «On Foreign Trade»² legte Ricardo 1817 die Basis für die moderne Handelstheorie. Er betonte darin, dass der internationale Handel

nicht wegen der Exporte und der mit ihnen zusammenhängenden Arbeitsplätze positiv zu bewerten sei. Vielmehr stehen die Importe im Zentrum. Denn die mit Exporten finanzierten Importe haben im Inland einen geringeren Ressourcenverbrauch zur Folge, als wenn das Inland diese importierten Güter selber herstellen müsste. Der internationale Handel ist also eine indirekte Methode zur effizienteren Herstellung von Importgütern: Eine bestimmte Menge von Gütern kann so nämlich mit weniger Ressourcen hergestellt werden.

Komparative Vorteile

Ricardo zeigte anhand eines Beispiels, dass der internationale Handel dazu führt, dass sich die Länder auf die Produktion derjenigen Waren spezialisieren, bei denen sie sogenannte *komparative Vorteile* haben. Das heisst: Die Länder produzieren die Güter und Dienstleistungen, bei denen sie im Vergleich zum Ausland *relativ* produktiver sind, und exportieren diese. Im Gegenzug importieren sie alle anderen Güter. Dadurch steigt die Produktivität, und folglich nehmen auch die Reallöhne zu. Die Arbeitskräfte können also mit gleichem Arbeitsaufwand mehr konsumieren oder ein gegebenes Konsumniveau mit einem geringeren Aufwand erreichen. Die viel zitierten «Gains from Trade» – auf Deutsch: Handelsgewinne – verdanken sich diesem Effekt.

Doch ganz so reibungslos verläuft dieser Prozess natürlich nicht: Die Spezialisierung führt auch zu kurz- und mittelfristigen Friktionen, weil Arbeitskräfte immer wieder von schrumpfenden in expandierende Branchen wechseln müssen. Die damit verbundenen

Kosten kann man als Preis für den höheren Wohlstand betrachten.

Die zentrale Erkenntnis aus Ricardos Handelstheorie ist, dass Länder über keine *absoluten* Produktivitätsvorteile in irgendeiner Branche verfügen müssen, damit sich der internationale Handel für sie lohnt. Ein Land, welches im Vergleich zum Ausland in allen Branchen eine tiefere Produktivität aufweist, ist trotzdem fähig, am internationalen Handel teilzunehmen und von diesem Austausch zu profitieren. Der Grund liegt darin, dass die Löhne in jedem Land «endogen» bestimmt werden. Das bedeutet, dass sich das Lohnniveau der (durchschnittlichen) Produktivität anpasst: Länder, welche aufgrund der verfügbaren Technologien, ihrer politischen Institutionen, ihrer Infrastrukturen, ihres Rechtssystems und vielem mehr eine tiefere Produktivität aufweisen, werden entsprechend auch ein tieferes Lohnniveau haben. In Ländern mit hoher Produktivität ist auch das Lohnniveau höher.

Alle sind wettbewerbsfähig

Da sich das Lohnniveau der Produktivität anpasst, sind Länder *immer* international wettbewerbsfähig: Sie werden sich aber auf diejenigen Produkte und Dienstleistungen spezialisieren, in denen sie *relativ* produktiver sind, um die Vorteile des Handels zu nutzen. So dürfte ein Land wie Vietnam im Vergleich zur Schweiz in allen Branchen eine tiefere Produktivität aufweisen. In der Herstellung von Bekleidungen und Schuhen ist Vietnam aber relativ produktiver. Sogar dann, wenn die Produktivität eines Landes sinken würde – zum Beispiel aufgrund einer sich verschlechternden Wirtschaftspolitik –, wird dessen Fähigkeit, am internationalen Handel teilzunehmen, nicht beeinträchtigt. Allerdings wird das Lohnniveau wegen der sinkenden Produktivität fallen müssen.

Ein anderer möglicher Fall ist, dass im Ausland generell die Produktivität zunimmt. Muss im Inland nun befürchtet werden, dass dadurch die Fähigkeit, Güter und Dienstleistungen zu exportieren, abnimmt? Die Ant-

¹ Für eine umfassende Darstellung sei verwiesen auf Jones und Weder (2017).

² Siehe Ricardo (1817).



Der britische Ökonom David Ricardo zeigte bereits 1817, dass sich internationaler Handel für alle beteiligten Länder lohnt.

wort ist: Nein. Wenn schon, sollte man sich über diese Entwicklung im Ausland freuen. Denn wenn im Ausland die Löhne steigen, wird das Inland entweder gar nicht tangiert, oder es profitiert im besten Fall von dieser Produktivitätssteigerung – und das aus zwei Gründen: einerseits aufgrund der steigenden ausländischen Nachfrage nach Gütern aus dem Inland und andererseits wegen der tendenziell sinkenden Preise der ausländischen Exporte. Ein gutes Beispiel dafür ist China: Steigende Produktivität und Realeinkommen in China erlaubten der Schweizer Uhrenindustrie eine Zunahme ihrer Exporte,

während gleichzeitig die Pharma- und andere Industrien von günstigen chinesischen Zwischenprodukten profitierten.

Meist inländischer Wettbewerb

Diese von David Ricardo aufgezeigten Zusammenhänge beinhalten etwas «Entspannendes». Denn nicht der Erhalt der eigenen internationalen Wettbewerbsfähigkeit zwingt zu gewissen Massnahmen in der Politik. Vielmehr auferlegt ein Land sich diesen Zwang selber, um die Produktivität und damit das Lohnniveau zu steigern.

Diese Erkenntnis steht im Gegensatz zur einleitend erwähnten Wahrnehmung, dass der internationale Konkurrenzkampf ganze Länder in ihrer Wettbewerbsfähigkeit bedroht und sie zu Gegenmassnahmen drängt. Denn eigentlich ist es der Wettbewerb auf dem inländischen Arbeitsmarkt zwischen den Firmen, welcher im Zentrum der Betrachtung stehen sollte. Und zwar der Wettbewerb um den knappen Faktor Arbeit: An Produktivität gewinnende Branchen verdrängen andere

Wirtschaftszweige, die schrumpfen oder verschwinden müssen.

Der Kampf um Talente

Dies ist der Kern der Ricardianischen Handelstheorie. Sie basiert auf der Annahme, dass Güter und Dienstleistungen international gehandelt werden, während Produktionsfaktoren zwischen den Ländern nur begrenzt mobil sind. Doch was ändert sich, wenn Produktionsinputs – zum Beispiel das Humankapital in Form von spezialisiertem Expertenwissen – international mobil ist? In diesem Fall stehen die Länder nun tatsächlich im direkten globalen Wettbewerb zueinander um solche begrenzt vorhandenen Inputs.

Ein Beispiel ist der sogenannte War for Talents, der globale Kampf um Talente. Bei diesem gewinnen die *absoluten* Produktivitätsvorteile eines Landes an Bedeutung. Je produktiver ein Land im Einsatz dieser Talente ist, desto mehr kann es für diese bezahlen. Somit werden aber auch Aspekte wie das Steuerniveau und die Lebensqualität im Zielland wichtiger. Gelingt es einem Land nämlich, solche meist sehr spezifisch ausgebildeten Experten anzuziehen, hat dies positive Auswirkungen auf die Präsenz derjenigen Firmen und Branchen, die diese Experten beschäftigen – denn nur so sind diese Firmen im Inland produktionsfähig. Und das erhöht wiederum die Reallöhne komplementär genutzter Produktionsfaktoren – zum Beispiel von allgemeiner Arbeit.

Immigration und Digitalisierung

Insgesamt gilt: Je mehr Arbeitskräfte international mobil werden und je einfacher sie sich bewegen können, desto stärker stehen sie miteinander in einem globalen Wettbewerb. Immigration und Grenzgänger können so in der Tat den globalen Wettbewerbsdruck für einen Teil der Arbeitskräfte spürbar erhöhen. Aber auch die technologischen Entwicklungen machen es zunehmend möglich, weitere Aufgaben (insbesondere Dienstleistungen) innerhalb eines Produktionsprozesses vom Ausland aus wahrzunehmen. In der Handelstheorie spricht man dabei von «Trade in Tasks».³ Beispiele dafür gibt es viele: Beantwortung von Telefonaten in sogenannten Callcentern, Erledigung von Programmierungs- oder Buchhaltungsaufgaben,

Interpretieren von Röntgenaufnahmen und vieles mehr. Alle diese Tätigkeiten sind nicht zwingend an ein Land gebunden.

Man kann nun argumentieren, dass die internationale Handelbarkeit von diesen Aufgaben bzw. Tätigkeiten wiederum zu einer Spezialisierung führt, die sich an komparativen Vorteilen orientiert – nun allerdings nicht mehr auf Ebene ganzer Industrien, sondern auf Ebene der einzelnen Tätigkeiten. Wie wir aufgrund Ricardos Theorie wissen, nehmen die Reallöhne wegen der Produktivitätssteigerungen im Aggregat zu. Der Unterschied liegt jedoch darin, dass der globale Wettbewerb in diesem Fall – genauso wie bei der Immigration – von den Arbeitskräften direkt wahrgenommen wird: Gewisse inländische Aufgaben werden auch hier von ausländischen Arbeitskräften erledigt – allerdings nicht im Inland, sondern vom Ausland aus.

Globaler Wettbewerb um Arbeit

Wie bereits erläutert begründete David Ricardo seine Theorie der komparativen Vorteile im internationalen Handel unter der Annahme, dass insbesondere der Faktor Arbeit international nicht oder nur beschränkt mobil ist. Neuere Handelstheorien erweitern diese Betrachtung auf Firmen, die innerhalb von Branchen über unterschiedliche Produktivitäten verfügen.⁴ In all diesen Theorien lenkt der internationale Handel die knappen Ressourcen in die relativ produktiven Bereiche einer Volkswirtschaft mit der Folge, dass Effizienz und Reallöhne in den einzelnen Ländern steigen.

Der Wettbewerb existiert hier vor allem zwischen den Branchen und Firmen um den Faktor Arbeit auf dem inländischen Arbeitsmarkt. Die Aufgabe des Staates ist es dabei, den laufend stattfindenden Umwälzungsprozess durch eine geschickte Arbeitsmarktpolitik zu begleiten. Eine solche soll gewährleisten, dass die einzelnen Arbeitskräfte nicht überfordert, der Strukturwandel (inklusive Ein- und Austritt von Firmen) aber auch nicht verhindert wird.

Mit der zunehmenden internationalen Mobilität des Faktors Arbeit sowie durch die technologische Vereinfachung, einzelne Tätigkeiten im Produktionsprozess vom Ausland aus anzubieten, entsteht nun zusätzlich aber auch ein neuer, tatsächlich *globaler* Wettbewerb. Und dieser betrifft den Faktor

Arbeit viel direkter, als dies der Fall ist, wenn Arbeitskräfte «nur» auf dem inländischen Arbeitsmarkt zwischen Branchen und Firmen im Wettbewerb zueinander stehen.

Offen ist, wie stark dieser globale Wettbewerb in Zukunft werden wird. Einige Handelstheoretiker sind überzeugt, dass wir am Anfang einer digitalen Revolution stehen, in der dieser direkte Wettbewerb zwischen den Arbeitskräften verschiedener Länder stark zunimmt. Andere wiederum betrachten diesen Wettbewerb als begrenzt, weil fehlendes Vertrauen und mangelnde Rechtssicherheit den Umfang des internationalen Austausches von Tätigkeiten – selbst wenn er technisch möglich ist – stark beschränken. So will man zum Beispiel die Person, welche das eigene Röntgenbild analysiert, kennen oder ihr vertrauen können. Ebenso muss sich eine Firma auf die Durchsetzung von Haftungsansprüchen gegenüber ausländischen Programmierern verlassen können, was aber bei grenzüberschreitendem Austausch von Arbeitstätigkeiten schwierig oder unmöglich ist.

Meine Einschätzung ist, dass die Gesellschaften in den verschiedenen Ländern dem direkten Austausch von Arbeitsleistungen (sei dies physisch oder digital) kritischer gegenüberstehen als dem bisherigen, indirekten Austausch über die Spezialisierung nach Branchen und Firmen. Die von Ricardo vor 200 Jahren betonte Mobilitätsasymmetrie zwischen Gütern und Produktionsfaktoren dürfte deshalb auch in Zukunft ihre Relevanz behalten.



Rolf Weder

Dekan und Professor für Aussenwirtschaft und Europäische Integration an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, Universität Basel

Literatur

- Grossman, Gene M. und Esteban Rossi-Hansberg (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring, in: American Economic Review, 98, 5, 1978–1997.
- Jones, Ronald W. und Rolf Weder (Eds., 2017). 200 Years of Ricardian Trade Theory. Challenges of Globalization, Cham: Springer International.
- Melitz, Marc und Daniel Treffer (2012). Gains from Trade when Firms Matter, in: Journal of Economic Perspectives, 26, 2, 91–118.
- Ricardo, David (1817). On the Principles of Political Economy and Taxation, London: John Murray.

³ Grossman und Rossi-Hansberg (2008).

⁴ Melitz und Treffer (2012).