

Ricardo – gestern und heute

Vor 200 Jahren hat einer der Gründungsväter der modernen Volkswirtschaftslehre, David Ricardo, in seinem Buch »Principles of Political Economy and Taxation« die Theorie der komparativen Vorteile vorgestellt. Vom Abbau von Handelsbarrieren profitieren alle Länder, sogar die, die im Vergleich zu ihren Partnern absolute Produktivitätsnachteile haben. Ricardos Erkenntnis bildet die intellektuelle Grundlage für die graduelle Marktöffnung, die seit dem Zweiten Weltkrieg große Wohlstandsgewinne gebracht hat. Heute aber scheinen die Lehren Ricardos vergessen zu sein. In der Konferenz »Ricardo@200 – Außenhandelstheorie in stürmischen Zeiten«, die das ifo Institut am 5. Mai 2017 in Kooperation mit der IHK für München und Oberbayern und dem Ausschuss für Außenwirtschaftstheorie und -politik des Vereins für Socialpolitik veranstaltet, wird auf die historische Debatte über Importzölle in England zurückgeblickt und der Einfluss Ricardos auf die aktuelle wirtschaftspolitische Debatte diskutiert.

Gabriel Felbermayr* 200 Jahre Theorie komparativer Vorteile: David Ricardo und seine Kritiker

DER HISTORISCHE KONTEXT

Nach langen Jahren kriegerischer Auseinandersetzungen schafft der Wiener Kongress im Jahr 1814 endlich wieder Frieden in Europa. Auch die Kontinentalblockade, mit der Napoleon seit 1806 jeglichen Handel mit England verboten hat, wird aufgehoben. Billiges Getreide aus Russland und Ostpreußen strömt auf den englischen Markt und bringt die aristokratischen Landbesitzer auf der Insel in Bedrängnis. Sie nutzen ihren politischen Einfluss und setzen im Jahr 1815 die *Corn Laws* durch. Diese verbieten den Import von Getreide, wenn der Preis in England unterhalb eines gewissen Mindestwertes liegt. Diese Bedingung wird in den kommenden drei Jahrzehnten bis zur Aufhebung des Gesetzes immer erfüllt sein.

In diesem Kontext veröffentlicht am 17. April 1817 – vor ziemlich genau 200 Jahren – David Ricardo, der als Börsenmakler zu Reichtum gekommen ist, sein Buch

* Prof. Gabriel Felbermayr, Ph.D., ist Leiter des ifo Zentrums für Außenwirtschaft und Professor für Volkswirtschaftslehre, insb. Außenwirtschaft, Lehrstuhl für Reale und monetäre Außenwirtschaft an der Volkswirtschaftlichen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität München.

On the Principles of Political Economy and Taxation, das ihn zu einem der Gründungsväter der modernen Außenhandelstheorie macht.¹ Das Buch liefert im frühen 19. Jahrhundert die konzeptuelle Basis für eine politische Bewegung, die sich für die Abschaffung der *Corn Laws* einsetzte. Erst im Jahr 1846, 23 Jahre nach Ricardos frühem Tod, werden die Importbeschränkungen abgeschafft. Der zentrale Anstoß für die Abschaffung der Zölle ist eine verheerende Hungersnot im zum Vereinigten Königreich gehörenden Irland im Jahr 1845 (*Great Famine*), die mehr als einer Million Menschen das Leben kostet (vgl. Ross 2002) und die durch Importe von Lebensmitteln wohl eingedämmt oder verhindert worden wäre.

David Ricardo erlebt all diese Ereignisse nicht mehr. Der Spross aus einer jüdisch-sephardischen portugiesischen Familie, die erst kurz vor seiner Geburt im Jahr 1772 aus den Niederlanden nach England ausgewandert war, stirbt schon 1823 im Alter von 51 Jahren an den Folgen einer Mittelohrentzündung.

Die so spät erfolgte Abschaffung der *Corn Laws* hat verschiedene Gründe. Erstens bezweifeln viele, dass zollfreier Handel mit Kontinentaleuropa, das nach den Kriegen verarmt ist und wo niedrige Löhne herrschen, für das Vereinigte Königreich insgesamt vorteilhaft ist. Ricardos Lehre von der Vorteilhaftigkeit des freien Handels breitet sich nur langsam aus. Zweitens bringt die

¹ Ricardo (1817), hier verwende ich den Nachdruck der 1821 erschienen dritten Auflage, die 2001 bei Batoche Books Kitchiner veröffentlicht wurde.



Gabriel Felbermayr

Liberalisierung Verlierer hervor, die *landed gentry*, aristokratische Landbesitzer, die sich vehement gegen ein Ende der *Corn Laws* wehren.

In der Tat sind die Verteilungseffekte der Abschaffung der Handelsschranken Ricardo und seinen Zeitgenossen sehr klar. Die Kontinentalsperre Napoleons hatte die Lebensmittelpreise in England in die Höhe getrieben, was für die Produzenten höhere Einkommen, für die Konsumenten – vor allem in den Städten – höhere Lebenshaltungskosten bedeutet. Durch das Festhalten an den Importrestriktionen nach Ende des Krieges bleiben die Preise hoch. Für die aufstrebende Industrie in den Städten ist das ein Problem. Hohe Agrarpreise halten Kapital und Arbeit in der Landwirtschaft und verhindern ein rasches Wachstum des Industriesektors. In der Kampagne der *Anti-Corn-Law-League* argumentieren Industrielle und Arbeitnehmervertreter, dass die Gesetze außerdem die Kaufkraft (die Reallöhne) niedrig halten.

Karl Marx, der sich an vielen Stellen in *Das Kapital* kritisch über den Freihandel ausspricht, widerspricht im 8. Kapitel seines Werkes. Er hält die Abschaffung der *Corn Laws* für den Versuch der Industriellen, das Lohnwachstum einzudämmen. Der Vorteil billigeren Brotes würde nicht den Arbeitern zu Gute kommen, sondern die Kapitalisten würden niedrigere Löhne durchsetzen. Skurrilerweise zeigt gerade das sogenannte Ricardo-Viner-Modell, das auf Ricardos Überlegungen zurückgeht, dass weder Marx noch Ricardo so ganz richtig liegen.

Wenn der Preis des Agrarerzeugnisses sinkt, fallen die Einkommen der Landbesitzer; so viel ist klar. Für die Arbeiter ist der Effekt aber unklar. Denn der landwirtschaftliche Sektor schrumpft, und dies setzt manche der dort beschäftigten Arbeiter frei. Diese müssen im Industriesektor Arbeit finden, und das klappt nur, wenn der Lohn relativ zum Preis des Industrieoutputs fällt. Die Profite der Kapitalisten steigen dann zunächst einmal. Theoretisch ist der Effekt auf den Reallohn unbestimmt und hängt von der Nachfragestruktur der Arbeiter ab; dieses Ergebnis ist als neoklassische Ambiguität bekannt. Konsumieren die Arbeitnehmer ausschließlich Agrarprodukte, so steigt der Reallohn auf jeden Fall. Der Grund ist, dass bei fallenden Arbeitsnachfragekurven der Lohn relativ zum Preis des Industriegutes weniger stark fallen muss als der Preis der Lebensmittel. Je höher der Anteil von Industriegütern im Warenkorb der Arbeiter, umso eher sinkt der Reallohn.

Trotz dieser theoretischen Uneindeutigkeit erhöht die Abschaffung der *Corn Laws* wahrscheinlich die Reallöhne der britischen Arbeiter. Einerseits dominieren Lebensmittel ihre Ausgaben. Andererseits gibt es einen entscheidenden Unterschied zwischen Kapital und Boden. Steigende Profitraten im Industriesektor führen zu weiterer Akkumulation von Kapital, während trotz fallender Profitabilität in der Landwirtschaft die bebaute Fläche kaum sinkt. Das weitere Wachstum führt zu steigender Arbeitsnachfrage, was die Löhne

der Arbeiter auch in Einheiten des Industrieguts steigen lässt.

Schwieriger als die Verteilungseffekte ist die Frage nach den gesamtwirtschaftlichen Vorteilen der Handelsliberalisierung. Nach den napoleonischen Kriegen ist der europäische Kontinent verarmt, die Reallöhne sind gering, trotz niedriger Lebensmittelpreise. Auf der Insel sind die Löhne deutlich höher, aber Lebensmittel teurer. Würde Handel mit den armen Ländern Kontinentaleuropas nicht auch die Löhne in England nach unten ziehen?

Ricardos Theorie beginnt mit der Überlegung, dass die Löhne unter marktwirtschaftlichen Bedingungen von der durchschnittlichen Produktivität des Faktors Arbeit getrieben werden. Die Armut auf dem Kontinent hat also mit der technologischen Rückständigkeit zu tun. Ricardo erkennt das Potenzial, das im aufstrebenden englischen Industriesektor steckt; auch bei hohen Löhnen kann dieser wegen der neuen technologischen Möglichkeiten wettbewerbsfähig sein. England würde sich auf Industriegüter spezialisieren und Lebensmittel verstärkt importieren.

Nicht alle überzeugt dieses Argument; vor allem aristokratische Politiker haben Vorbehalte gegen die Leistungsfähigkeit der Industrie. Doch hier macht Ricardo nun jenen Punkt, der ihn berühmt macht. Selbst wenn England sowohl in der Landwirtschaft (bei der Produktion von Wein etwa) und in der Industrie (bei der Herstellung von Tuch) weniger produktiv ist als sein Handelspartner (Portugal), stellt es sich durch freien Handel besser.

Voraussetzung dafür ist nur, dass die Arbeitsproduktivität in den beiden Sektoren in den beiden Ländern unterschiedlich ist. Wäre die Produktivität in jedem Sektor in beiden Ländern jeweils identisch, dann wären in Autarkie die Löhne und mithin die Güterpreise gleich, und es gäbe keinen Anreiz, Handel zu treiben. Der Abbau der Handelsrestriktionen hätte überhaupt keinen Effekt. Wenn aber die sektoralen Produktivitäten unterschiedlich sind, dann käme es zu beiderseitig vorteilhaften Handel.

Die Marktkräfte sorgen dafür, dass jedes Land jenes Gut exportiert, bei dem sein Nachteil am kleinsten ist (bei dem es demnach einen komparativen Vorteil hat), und jenes Gut importiert, bei dem sein Nachteil am größten ist (das Land also einen komparativen Nachteil hat). Damit setzt es seine knappen Ressourcen so ein, dass der Wert der Produktion maximal wird. In Ricardos historischem Beispiel hat England bei der Produktion von Tuch einen komparativen Vorteil und wird sich also auf dessen Produktion spezialisieren.

Man kann sich schnell klar machen, dass zwei in gleicher Menge mit Arbeitskräften ausgestattete Länder gemeinsam mehr produzieren, wenn sie sich jeweils auf den Sektor spezialisieren, in dem ihr komparativer Vorteil liegt. Die Marktkräfte sorgen nun dafür, dass sich relative Preise einstellen, die diese effiziente Produktionsstruktur als Wettbewerbsgleichgewicht entstehen lassen. Welches Land mehr profitiert, hängt von Details

ab (z.B. der Ländergröße), aber kein Land stellt sich besser. Das Preisniveau im Handelsgleichgewicht kann nicht höher sein als in der Autarkie, sonst würden die Konsumenten weiter bei den alten Herstellern einkaufen und keine Importware kaufen. Und auch die Produzenten stellen sich nicht schlechter, sonst würden sie ebenfalls zu den Autarkiestrukturen zurückkehren.

RICARDOS MODERNE KRITIKER

Ricardos Theorie hat seit 1817 viele Kritiker auf den Plan gerufen. Hier ist nicht der Platz, eine umfassende Würdigung dieser Literatur vorzunehmen. Viel lieber nehme ich mir ein sehr aktuelles, prominentes Buch vor, das eine fundamentale Kritik am Welthandelssystem mit einer Kritik an Ricardos Theorie der komparativen Vorteile beginnt. Christian Felber, ein Wiener Hochschullehrer, Mitbegründer von Attac Österreich und Buchautor führt in seinem 2017 erschienenen Buch zwölf Kritikpunkte auf.² Seine Argumente sind typisch für die Bewegung, die sich einem neuen, besseren Welthandelssystem verschrieben hat, und sie finden sich in vielen anderen Beiträgen der letzten Jahre wieder, die häufig das geplante transatlantische Freihandelsabkommen TTIP zum Anlass ihrer Entstehung hatten.³ Es ist daher wichtig, sich mit den Argumenten auseinanderzusetzen, auch wenn dies einem Vertreter der Außenwirtschaftslehre, so wie sie an Universitäten gelehrt und in der Forschung mehrheitlich vertreten wird, oft schwerfällt, vor allem wegen des polemisierenden Stils und wegen der ganz offensichtlichen Wissenslücken.

Felbers Zwölf-Punkte-Liste enthält Elemente, die durchaus ihre Berechtigung haben, aber auch solche, die ganz dramatisch daneben liegen. In der Folge gehe ich durch seinen »Dodekalog« so wie er ihn im zweiten Kapitel seines Buches Entstehung und Kritik der Freihandelsreligion aufführt.

Felbers erster Kritikpunkt lautet, dass für das Funktionieren von Ricardos Theorie eine »globale Planwirtschaft« notwendig sei, die die von Ricardo identifizierte Spezialisierungsstruktur durchsetzt. Für Ökonomen ist diese Kritik geradezu grotesk. Ricardos Argument erschöpft sich ja nicht in der Behauptung, dass es sinnvoll wäre, wenn sich Länder auf die Sektoren spezialisierten, in denen sie komparative Vorteile hätten, sondern dass genau dies in einem Marktgleichgewicht geschehen wird. Felber versteht offenbar das Funktionieren von Märkten nicht. Wären Portugal und England autark, dann wäre in England der Preis von Tuch relativ zu Wein niedriger als in Portugal, gleichgültig welche Lohnsätze in den beiden Ländern jeweils herrschen. Ein Industrieller aus England würde daher einen Profit machen, wenn er zum relativen Preis in Portugal eine Einheit englischen Tuches gegen portugiesischen Wein

tauscht, diesen nach England bringt und dort wieder in Tuch umtauscht. Das ist profitabel. Dieses Verhalten induziert eine Veränderung des Angebots und der Nachfrage nach den Gütern, bis sich auf den Gütermärkten Preise eingestellt haben, bei denen sich weitere Tauschgeschäfte nicht mehr lohnen. Im Hintergrund haben sich dann auch die Löhne auf den Arbeitsmärkten so angepasst, dass sich ein Gleichgewicht einstellt. Diese Vorstellung – dass das profitmaximierende Verhalten der Anbieter und das kostenminimierende Verhalten der Konsumenten auf den Märkten genau jene Spezialisierungsmuster hervorbringt, die Ricardos Theorie angibt, ist den Globalisierungskritikern oft fremd. Sie lehnen den Markt als Mechanismus zur Bewältigung von Allokationsproblemen ab. Interessant ist, dass Felber (und auch andere Kritiker von Ricardo) zwar häufig von »Märkte« sprechen, aber kaum eine Überlegung zu marktwirtschaftlichen Prozessen anstellen. Wer die Marktwirtschaft nicht versteht oder nicht verstehen will, tut sich zwangsläufig mit Ricardos Theorie schwer.

Felbers zweiter Kritikpunkt bezieht sich auf die häufig gemachte Annahme, die Ökonomien hätten ausgeglichene Handelsbilanzen. Nur wenn diese ausgeglichen wären, würden »alle in gleichem Maß vom multilateralen Handelssystem profitieren«. Die Vorstellung, Handel müsste allen Ländern jeweils gleich große Vorteile bringen und Ricardo bzw. die ricardianische Theorie würde dies unterstellen, ist grundlegend falsch. Selbst unter idealtypischen Bedingungen kann es sein, dass ein Land von Freihandel gar nicht profitiert, weil sich seine Autarkiepreise nicht von jenen unterscheiden, die sich im internationalen Marktgeschehen einstellen. Ausgeglichene Handelsbilanzen sind mitnichten eine Garantie dafür, dass die Länder gleichermaßen profitieren. Unausgeglichene Bilanzen können sogar dazu führen, dass Länder, die sonst weniger vom Freihandel profitieren als andere, stärker profitieren. Wer mehr importiert, als er exportiert, was auch immer der Grund dafür sein mag, erhöht seine Konsummöglichkeiten und damit den Nutzen der Konsumenten. Das sehr bekannte Ricardianische Modell von Dornbusch, Fischer und Samuelson (1977) widmet sich gerade der Frage, was passiert, wenn die Handelsbilanzen nicht ausgeglichen sind. Auch moderne Ricardianische Modelle, wie jenes von Eaton und Kortum (2002) oder die Variante, die am ifo für Politiksimulationen verwendet wird, unterstellen nicht, dass der Handel ausgeglichen ist. Das bedeutet nicht etwa, dass Handelsbilanzungleichgewichte ökonomisch irrelevant oder unproblematisch seien, sondern dass ihre Existenz die Theorie von Ricardo nicht zunichtemachen. Statt den Freihandel zu kritisieren, wäre es besser, makroökonomische (geld- und fiskalpolitische) Maßnahmen zu fordern, die übermäßige Ungleichgewichte eindämmen. Denn es ist ziemlich klar, dass z.B. der hohe deutsche Handelsbilanzüberschuss wenigstens politökonomische Kosten hat, weil sich Handelspart-

² Siehe Felber (2017). Erst am 28. April hat Philipp Krohn das Buch in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* ausführlich besprochen.

³ Besonders populär sind die Bücher von Tilo Bode (2015) und von Petra Pinzler (2016). Felbers Buch eignet sich für die Diskussion besonders gut, weil es der Kritik an Ricardo sehr viel Platz einräumt.

ner zu protektionistischen Politiken veranlasst sehen (wohl zu Unrecht).

Felbers dritter Kritikpunkt bezieht sich auf das Thema der Wechselkurse. In der Tat kann eine verfehlte Wechselkurspolitik, z.B. die politische Fixierung von nominalen Wechselkursen, die Gewinne des Freihandels zunichtemachen. Die Geschichte ist voll von solchen Beispielen; auch die Probleme der Eurozone illustrieren sehr aktuell, welche Gefahren in Fixkurssystemen lauern. Aber Felber tut so, als müssten für die Richtigkeit von Ricardos Folgerungen die Wechselkurse politisch festgelegt und stabil gehalten werden. Auch dies ist keineswegs eine notwendige Annahme in Ricardos Modell. Das Modell funktioniert gerade bei flexiblen Wechselkursen am offensichtlichsten. Auch hierzu gibt es viel Literatur; eine bahnbrechende Arbeit war auch hier jene von Dornbusch, Fischer und Samuelson (1977). Sicher kann exzessive Volatilität der Wechselkurse jede vernünftige Teilnahme am internationalen Handel teuer und vielleicht sogar unmöglich machen. Aber Marktteilnehmer können sich gegen Schwankungen versichern. Fixe Wechselkurse scheinen noch gefährlicher, weil sie zu fundamentalen und recht dauerhaften Fehlbewertungen der Währungen führen können. Das ist etwas anderes als lästige Wechselkurschwankungen. All das bedeutet aber natürlich nicht, dass es nicht sinnvoll wäre, wenn sich Notenbanken international koordinieren, um Schwankungen der Wechselkurse in einem vernünftigen Rahmen zu halten.

Sein vierter Punkt ist vielleicht der spannendste. Felber meint, Ricardo müsste annehmen, dass es keine Kapitalmobilität geben dürfe. In der Tat hat Ricardo selbst in seinen *Principles* geschrieben »Die unterstellte oder reale Unsicherheit des Kapitals, wenn es sich nicht unter der unmittelbaren Kontrolle des Eigentümers befindet, zusammen mit der natürlichen Abneigung eines jeden Menschen, sein Geburtsland und seine gesellschaftlichen Verbindungen zu verlassen und sich mit all seinen unveränderlichen Gewohnheiten einer fremden Regierung und neuen Gesetzen anzuvertrauen, hält die Auswanderung von Kapital in Schach.« (S. 92, Übersetzung des Verfassers) Er hat also unterstellt, dass Kapitalmobilität unrealistisch ist. Das war damals schon nicht ganz korrekt; heute sind die Kapitalmärkte stark integriert. Für die Validität von Ricardos Theorie ist allerdings nicht relevant, wem die Produktionsmittel gehören, sondern dass im Rahmen von Kapitalmobilität auch technologisches Know-how global mobil ist. So können heute Unternehmen aus Deutschland die hochentwickelte deutsche Technologie in andere Länder transferieren, um dort bei den herrschenden niedrigeren Löhnen höhere Gewinne zu machen. Wenn die Kapitalmobilität uneingeschränkt ist, führt dies dazu, dass die Technologieunterschiede weltweit ausgeglichen werden und sich in längerer Folge auch die Löhne (für eine Einheit effektiver Arbeit) angleichen. Dies ist eine der zentralen Thesen von Richard Baldwins Buch *The Great Convergence* (2016). Kapitalmobilität kann

also das ricardianische Motiv des Handels neutralisieren, weil Produktivitätsunterschiede – relative wie absolute – eingeebnet werden. In der Tat ist der moderne Handel ebenso durch Produktdifferenzierung und die Ausnutzung von Größenvorteilen getrieben wie durch Unterschiede in komparativen Vorteilen.

Sein fünfter Kritikpunkt lautet, die Ricardianische Theorie müsse annehmen, es gäbe keine Transaktionskosten. Es stimmt natürlich, dass Transportkosten die Profitabilität von Handel zunichtemachen oder wenigstens reduzieren. Das ändert aber nichts daran, dass, wenn Handel profitabel ist, dieser zum beiderseitigen Vorteil ist. In den modernen Ricardianischen Handelsmodellen, z.B. in jenem von Eaton und Kortum (2002), spielen Transportkosten eine zentrale Rolle. Sie verkomplizieren die Analyse, ändern aber nichts an der Vorteilhaftigkeit von Handel. Und: Es ist gerade der Abbau der Transportkosten und anderer Handelsbarrieren, der weitere Handelsgewinne möglich macht.

Sein sechster Punkt enthält viel Wahrheit. Er schreibt, Ricardo brauche die Annahme von »ökologischer Kostenwahrheit, so dass sich nur Länder am Handelssystem beteiligen, die ihren Umweltverbrauch innerhalb der ökologischen Grenzen des Planeten halten«. Die konkrete Formulierung ist höchst problematisch. Aber es ist in der Tat so, dass Freihandel keineswegs zwingend vorteilhaft ist, wenn beispielsweise Eigentumsrechte nicht geregelt sind. So zeigt Scott Taylor (2011), dass hohe Nachfrage nach Leder (in der Industrie) im späten 19. Jahrhundert in Europa zur fast kompletten Ausrottung des amerikanischen Bisons geführt hat. Ganz ähnlich führen ungeklärte Eigentumsrechte im brasilianischen Regenwald zu Rodungen für den Anbau von Sojabohnen für den europäischen Markt. Und wenn der Transport von Waren mit globalen Externalitäten, wie z.B. durch den Ausstoß von Treibhausgasen, einhergeht, dann wird im Marktgleichgewicht zu viel Transport betrieben. All das würde nicht passieren, wenn es ökologische Kostenwahrheit gäbe, so dass die Externalitäten durch entsprechende Steuern eingepreist werden oder durch die Vergabe von Eigentumsrechten oder die Erhebung von Steuern die Opportunitätskosten der Ausbeutung von herrenlosen Ressourcen sichtbar gemacht würden. Solange solche Politiken nicht existieren, kann also freier Handel wirklich schädlich sein. Gleichzeitig gibt es aber auch positive Externalitäten, die dazu führen, dass es ineffizient wenig Handel gibt. Wenn Handel die Wahrscheinlichkeit militärischer Konflikte verringert, wie Montesquieu (1748)⁴ und Solomon Polachek in seiner berühmten Arbeit aus dem Jahr 1980 ausführen, private Akteure diese Friedensdividende aber nicht »einpreisen«, dann sollte Handel subventioniert werden.

Felbers siebte angebliche Annahme für das Funktionieren der Ricardianischen Theorie ist die Nichtreziprozität: »Länder mit geringerem Entwicklungsstand müssen ihre Grenzen nicht im gleichen Maß öffnen wie

⁴ »L'effet naturel du commerce est de porter à la paix«, Montesquieu (1748), *De l'esprit des lois*, livre XX, chapitre 2.

hoch industrialisierte Länder«. Reziprozität ist eine Grundidee der Welthandelsorganisation (WTO), nicht aber der Ricardianischen Theorie. Sie wird aber gerade für Entwicklungsländer durch das »*special and differential treatment*« ersetzt, das die armen Länder von unbedingter Reziprozität ausnimmt. So haben die entwickelten WTO-Mitglieder Systeme, die den Entwicklungsländern unilateral zollfreien Zugang auf den eigenen Markt einräumen (unter bestimmten Bedingungen, z.B. die Beachtung von Menschenrechten). Es gibt kaum empirische Hinweise, dass diese Sonderbehandlung irgendwelche messbaren Vorteile gebracht hat. Weiters gibt es keine Belege, dass sich Länder durch Importsubstitution industrialisiert haben. Das Beispiel Chinas, das manchmal zitiert wird, passt nicht: China hat schon lange vor seinem WTO-Beitritt im Jahr 2001 in seinen Sonderwirtschaftszonen zollfreie Importe zugelassen. Es sind gerade Importe und die (eingeschränkte) Gewährung von Investitionsfreiheiten, die zu Technologietransfer nach China geführt haben.

Als achte Annahme führt Felber verbindliche Umverteilungsmaßnahmen an. Hier vermischt er die allokativen Argumente Ricardos mit Verteilungsfragen. Ricardo hat, wie schon oben betont, sehr klar gesehen, dass Freihandel nicht allen nutzt. Ökonomen wissen das ebenfalls. Trotzdem sind sie gegen Zölle und Handelsbarrieren. Der Punkt ist, dass nichts und niemand die Politik hindert, die durch freien Handel entstehenden aggregierten Gewinne mit Hilfe geeigneter Programme (Transfersysteme, öffentliche Güter) so zu verteilen, dass sie möglichst allen zu Gute kommen. Umverteilung kann, wenn sie nicht intelligent gemacht ist, mehr Schaden als Nutzen, aber es gibt genügend Beispiele (aus Skandinavien etwa), die zeigen, dass Effizienz und Gerechtigkeit nicht zwingend in einem Widerspruch stehen und dass Regierungen auch in offenen Volkswirtschaften gestalterisch eingreifen können.

Felbers neunte Anforderung für das Funktionieren von Ricardos Theorie ist die »*Verhinderung des Standortwettbewerbes durch gemeinsame Regeln für die Menschenrechte, Arbeitsrechte, Sozialstandards, Umweltschutz, VerbraucherInnen, Steuern und Finanzaufsicht*«. Das ist ein schwieriges Thema. In der Tat sind Mindeststandards, z.B. im Steuerrecht oder bei Produkten, notwendig, damit es nicht zu wohlfahrtsminderndem Systemwettbewerb kommt (vgl. Sinn 2003). Es braucht also zum guten Funktionieren des Welthandels ein Mindestmaß an globaler Governance. Freihandelsverträge wie TTIP, CETA oder Vereinbarungen im Rahmen der WTO versuchen gerade das zu implementieren; ironischerweise spricht sich Felber gegen diese Abkommen aus. Für ein funktionierendes globales Handelssystem ist es aber nicht notwendig, dass sich alle gesellschaftlichen Systeme der Handelspartner komplett angleichen. Unterschiede in den politischen Präferenzen etwa können selbst zu Ursachen komparativer Vorteile werden. So kann es sehr sinnvoll sein, wenn sich ein Land, das geringe Risikoaversion hat, auf die Herstellung von Produkten mit hohen Nachfrageschwankun-

gen spezialisiert. Genauso ist es keine Anforderung für die Sinnhaftigkeit von Freihandel, dass die Löhne überall gleich wären. Im Gegenteil, würde dies politisch verordnet, können aus Freihandelsgewinnen leicht Verluste werden, weil sich in mindestens einem Land Arbeitslosigkeit einstellen würde. Thema globaler Governance-Regeln sollten alle Aktivitäten sein, die Externalitäten verursachen. Soziale Standards, lokaler Umweltschutz, Arbeitsstandards fallen nur bedingt darunter. Nationale Präferenzsysteme unterscheiden sich eben; gerade das zu berücksichtigen ist ja auch eine wichtige Forderung der Globalisierungsgegner und findet sich in der Festschreibung des *right to regulate* in vielen modernen Freihandelsverträgen. Das richtige Maß an globalen Regeln ist nicht leicht zu finden; extreme Positionen sind mit hoher Wahrscheinlichkeit wenig sinnvoll.

Als zehnte Annahme führt Felber die Notwendigkeit an, dass es »*Anti-Kartell-Gesetze, Fusionskontrolle und Obergrenzen für Marktanteile und die Größe von Unternehmen zur Verhinderung der Machtkonzentration auf den Weltmärkten*« gibt. Auch hier spricht er ein wichtiges Thema an; wenn sich das ökonomische System globalisiert, die politischen Systeme aber weiterhin kleinräumig und national organisiert sind, dann verschiebt sich die Machtbalance zwischen Unternehmen und Politik. Die Antwort muss darin liegen, globale Regeln zur Monopolkontrolle zu definieren und umzusetzen, damit es zu keinem Missbrauch von Marktmacht kommt. Reine Größe kann hierbei, genau wie in nationalen Wettbewerbsrecht, aber nicht das entscheidende Kriterium sein. Im Übrigen ist der Abbau von Handelsbarrieren häufig ein sehr potentes Mittel, nationale Monopole zu brechen oder Marktmacht zu verringern. Die Existenz von prokompetitiven Gewinnen durch Handel sind theoretisch und empirisch gut belegt,⁵ aber über die Höhe und die Verallgemeinbarkeit theoretischer Resultate herrscht zurzeit eine Debatte.

Die elfte notwendige Annahme nach Felber ist: »*Schutz lokaler und nationaler Wirtschaftszweige zum Erhalt kultureller und ökonomischer Vielfalt und Resilienz und um Abhängigkeiten zu vermeiden*«. Auch dies ist ein Thema, das einerseits diskussionswürdig ist, andererseits aber auch in der gängigen Praxis von Handelsverträgen Eingang gefunden hat. Die Kultur wird in europäischen Verträgen systematisch von Liberalisierung ausgenommen. Die Forderung nach ökonomischer Vielfalt und Resilienz ist natürlich sinnvoll, aber es ist keineswegs so, dass Freihandel diesen Zielen entgegensteht. Im Gegenteil: Handel macht Ökonomien oft krisenfester. Das oben angeführte Beispiel der irischen Hungersnot passt hier gut. Und Handel mag die Anzahl der im Inland produzierten Produktvarianten reduzieren; gleichwohl kann er die Anzahl der für die Konsumenten verfügbaren Varianten erhöhen. Das ist am Ende eine empirische Frage. Felber hat Recht, wenn

⁵ Eine sehr aktuelle Arbeit hierzu stammt von De Loecker et al. (2016).

er unterstellt, dass Handel Abhängigkeiten schafft. Auch das hat segensreiche Nebenwirkungen: Länder, die voneinander wirtschaftlich abhängig sind, kooperieren eher und neigen weniger zu militärischen Konflikten (vgl. dazu Polachek 1980 und eine lange Literatur).

Schließlich kommt Felber zu seiner zwölften Annahme, die einer »begrenzten Arbeitsteilung: Ein Handelssystem, das auf Arbeitsteilung baut, muss gleichzeitig ein Übermaß an Arbeitsteilung verhindern, damit die Arbeit am Weltmarkt nicht sinnlos wird.« Hier bleibt uns der Autor eine Erklärung schuldig, warum es überhaupt zu einem »Übermaß« an Arbeitsteilung kommen könnte und warum Arbeit »sinnlos« werden würde. Die Geschichte des wirtschaftlichen Fortschritts besteht ja auch darin, dass zunehmend Aktivitäten auf dem Markt angeboten und nachgefragt werden, die historisch innerhalb eines Haushalts bereitgestellt wurden. Arbeitsteilung bedeutet Spezialisierung, aber die Effizienzgewinne machen es möglich, mit einem geringeren Stundeneinsatz auskömmlich zu gewinnen. Die Menschen haben mehr Freizeit und können diese sinnvoll nutzen. Die Arbeit, die in früheren Gesellschaften alles dominiert hat, war zwar offenbar »sinnvoll«, weil sie der Sicherung der reinen Existenz gedient hat, ob sie immer Quelle der Freude und der persönlichen Selbstentfaltung war, mag dahingestellt sein.

RICARDOS RELEVANZ HEUTE

Wie schon oben angedeutet, macht die globale Verfügbarkeit von Technologien das klassische Ricardianische Motiv für Handel – die Spezialisierung auf Sektoren, bei denen komparative technologische Produktivitätsvorteile vorliegen – zunehmend zunichte. Andere Treiber des Handels werden wichtiger: Produktdifferenzierung und die Ausbeutung von Größenvorteilen in der Produktion. Aber die schnelle Diffusion von technologischem Fortschritt heißt noch lange nicht, dass sich die Produktionskosten angleichen. Solange sich Länder in der Verfügbarkeit von gut ausgebildeten Arbeitnehmern, in Qualität ihrer Institutionen und in ihren geographischen und klimatischen Bedingungen unterscheiden, werden relative und absolute Unterschiede weiter existieren. Für volkswirtschaftliche Gewinne aus der Ausbeutung von Spezialisierungsvorteilen bleibt also genügend Platz.

Gleichwohl haben Kritiker mit manchen Punkten Recht. Wenn es nicht gelingt, dem globalen Wirtschaftssystem auch ein globales Regelwerk gegenüberzustellen, sind Handelsgewinne keineswegs garantiert.

LITERATUR

Baldwin, R. (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.

Bode, T. (2015), *Die Freihandelslüge: Warum TTIP nur den Konzernen nützt – und uns allen schadet*, DVA Verlag, München.

De Loecker, J., P. Goldberg, A. Khandelwal und N. Pavcnik (2016), Prices, Markups, and Trade Reform, *Econometrica* 84(2), 445–510.

Dornbusch, R., St. Fischer und P. Samuelson (1977), »Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods«, *American Economic Review* 67(5), 823–839.

Eaton, J. und S. Kortum (2002), »Technology, Geography, and Trade«, *Econometrica* 70(5), 1741–1779.

Felber, Chr. (2017), *Ethischer Welthandel. Alternativen zu TTIP, WTO & Co*, Deuticke Verlag, Wien.

Pinzler, P. (2016), *Unfreihandel, die heimliche Herrschaft von Konzernen und Kanzleien*, Rowohlt, Reinbek, Berlin..

Polachek, S. (1980), »Conflict and Trade«, *Journal of Conflict Resolution* 24, 55–78.

Ricardo, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, John Murray, London.

Ross, D. (2002), *Ireland: History of a Nation*, Geddes & Grosset, New Lanark.

Sinn, H.-W. Sinn (2003), *The New Systems Competition*, Wiley-Blackwell.

Taylor, S. (2011), »Buffalo Hunt: International Trade and the Virtual Extinction of the North American Bison«, *American Economic Review* 101(7), 1–36.