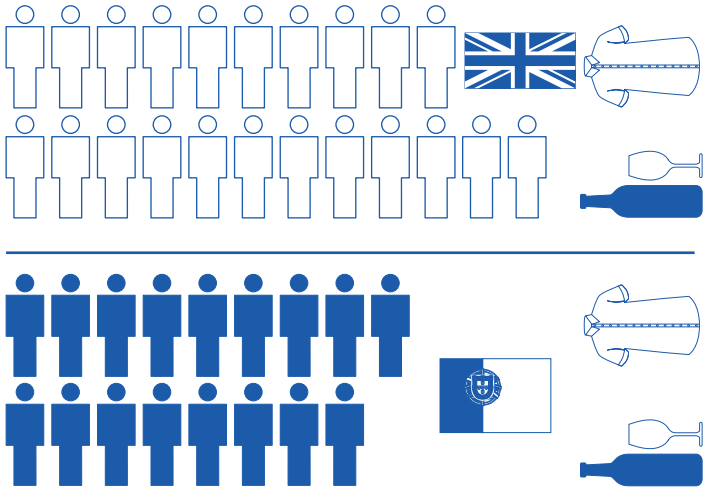
Kurz erklärt von Thomas

Die Theorie der komparativen Kosten (von David Ricardo)

David Ricardo erklärt das Theorem der komparativen Kosten am Beispiel des Kleidungs- und Weinhandels zwischen England und Portugal. Warum er das als Beispiel gewählt hat?

Zwischen 1703 und 1842 bestand zwischen England und Portugal ein Abkommen über den zollfreien Austausch von britischem Tuch und portugiesischem Wein.

Nehmen wir an, dass **England** zur Kleiderherstellung **100 Arbeitskräfte** pro Jahr und zur Weinherstellung **120 Arbeitskräfte** benötigt, braucht **Portugal** zur Herstellung der gleichen Menge Kleidung und Wein **90**, beziehungsweise **80 Arbeitskräfte**.



Wein

England 120 Arbeitskräfte

Portugal 80 Arbeitskräfte

Kleidung

England 100 Arbeitskräfte

Portugal 90 Arbeitskräfte

Portugal kann beide Produkte, Kleidung und Wein, mit geringerem Aufwand, also absolut betrachtet, günstiger herstellen. Trotzdem lohnt es sich für Portugal, mit England Handel zu treiben. Denn, relativ gesehen, also komparativ, kann England Kleidung günstiger als Portugal herstellen.

Jedes Land sollte sich auf das konzentrieren, was es am relativ günstigsten herstellen kann. Da man Kleidung aber nicht trinken kann und Wein nicht anziehen, muss Handel getrieben werden.

Ohne Handel:

	England	Portugal	Summe
Wein	120 Arbeitskräfte (1000 Fass Wein)	80 Arbeitskräfte (1000 Fass Wein)	2000 Fass Wein
Kleidung	100 Arbeitskräfte (1000 Kleider)	90 Arbeitskräfte (1000 Kleider)	2000 Kleider

Mit Handel

	Wein	Kleidung	Summe
England	----	220 Arbeitskräfte 2200 Kleider	2200 Kleider
Portugal	170 Arbeitskräfte 2.125 Fass Wein	----	2125 Fass Wein

Das Theorem der komparativen Vorteile veranschaulicht, dass sich Handel lohnt, und sich beide Volkswirtschaften, in diesem Fall England und Portugal, auf ein höheres Wohlfahrtsniveau gelangen. Es stehen mehr Kleidungsstücke und mehr Wein zur Verfügung, als wenn kein Handel getrieben wird. Handel wirkt damit wie eine Erhöhung der Produktivität oder eine Vermehrung der Faktoreinsatzmengen. Allerdings: Ricardo unterstellt in seinem Modell Vollbeschäftigung und dass Arbeitskräfte einer Branche sofort in einer anderen Branche eine Anstellung finden. Ist der Arbeitsmarkt nicht vollkommen flexibel, kann auch das zu Problemen führen. Dennoch zeigt das Modell, dass auch Länder, die in der Produktion aller Produkte einen Nachteil haben (in unserem Beispiel England), gewinnbringend am internationalen Handel teilnehmen können.

Internationaler Handel ist kein Nullsummenspiel, in dem der eine gewinnt, was der andere verliert, sondern bietet vorteilhafte Handelsmöglichkeiten für alle Beteiligten. Vielleicht versteht das irgendwann auch mal der Mann im Weißen Haus.

Idee & Konzept: Thomas Ammon | Illustration: Jörg Dommel

https://doi.org/10.15358/0340-1650-2020-11-41, am 22.11.2024, 02:47:09
Open Access – (cc) BY – https://www.beck-elibrary.de/agb