

Die Metapher der komparativen Kostenvorteile

Gerhard Förster
(Working Paper WP15-05)

Stand 31.12.2015

Summary

Seit 200 Jahren lernen die Ökonomen, dass internationaler Handel jedem Land nützt, da jedes Land eigene Stärken und Schwächen in der Güterproduktion und Güterbereitstellung habe, die es unique in der Welt mache und die es deshalb durch internationalen Handel gewinnbringend verwerten könne. Es komme dabei nicht darauf an, absolut besser zu sein als die restliche Welt. Die nachfolgenden Überlegungen zeigen, dass das Ricardo-Theorem auf einer falschen Modellkonstruktion beruhe. Statt ein Zwei-Güter-Modell, das zu den komparativen Kostenvorteilen führt, handelt es sich um zwei Ein-Güter-Modelle, die zu absoluten Kostenvorteilen führen, die ein Land haben muss, um am internationalen Handel mit Gewinn teilnehmen zu können. Selbst Samuelson ist der Meinung, dass eine halbe Stunde einer New Yorker Anwältin weniger wert ist wie eine Stunde eines Sekretärs. Die Konsequenzen bezüglich des internationalen Handels sind gravierend. Am gravierendsten aber ist, dass im Ricardo-Theorem Korruption im internationalen Handel nicht erkannt wird, während die schädliche Wirkung von Korruption im Zwei-Güter-Modell offen zutage tritt.

Die Metapher der komparativen Kostenvorteile

Gerhard Förster

(Working Paper WP15-05)

Seit 200 Jahren lernen die Ökonomen, dass internationaler Handel jedem Land nützt, da jedes Land eigene Stärken und Schwächen in der Güterproduktion und Güterbereitstellung habe, die es unique in der Welt mache und die es deshalb durch internationalen Handel gewinnbringend verwerten könne. Es komme dabei nicht darauf an, absolut besser zu sein als die restliche Welt. Das unter dem Namen „Ricardo-Theorem“ in der ökonomischen Literatur bekannte Theorem postuliert, dass unterentwickelte Länder mit hochentwickelten Ländern für beide gewinnbringend Handel betreiben könnten. Es genüge die beidseitige Öffnung der jeweiligen Märkte. Der Kern dieses Theorems ist, dass jedes Land komparative Kostenvorteile habe, die es befähigt, mit Nutzen am internationalen Handel teilzunehmen, die unabhängig von absoluten Kostenvorteilen seien. Das Theorem steht im Gegensatz zu *Adam Smith*, der 50 Jahre vor *Ricardo* die These aufstellte, dass nur absolute Kostenvorteile einem Land die Möglichkeit zu gewinnbringendem internationalen Handel gäben.

Komparative Kostenvorteile

Das Theorem, wie es seit Generationen an den Hochschulen weltweit gelehrt wird, steht im Gegensatz zu *Adam Smith*, der 50 Jahre vor *Ricardo* die These aufstellte, dass nur absolute Kostenvorteile einem Land die Möglichkeit zu gewinnbringendem internationalen Handel gäben. *Ricardo* postuliert als Kritik an *Adam Smith* dagegen, dass jedes Land seine internen Spezialitäten, er bezeichnet diese als interne komparative Kostenvorteile, international vermarkten könne, unabhängig davon, ob die eigenen speziellen Fähigkeiten im Vergleich zu den Fähigkeiten des Auslandes besser oder schlechter sind. Also die *Smith'schen* absoluten Kostenvorteile spielten, so *Ricardo*, keine Rolle.

Nach *Rodrik* spukt *Ricardo* bis heute wegen seiner penetranten Hartnäckigkeit im heutigen Hochschulbetrieb weltweit in den Köpfen vor allem auch derjenigen Ökonomen, die an den verschiedensten Stellen des globalen Entscheidungs- und Machtgefüges sitzen, insbesondere beim IMF, in der Weltbank und der WTO. Deren Vorschläge für in Bedrängnis geratene Entwicklungsländer folgten über Jahrzehnte hinweg dem *Ricardo'schen* Schema. Jedes Land habe, egal wie unterentwickelt es auch sei, komparative Kostenvorteile. Das Credo lautete somit: „Öffnet eure Märkte und euer Probleme lösen sich von alleine.“ Die Geschichte der unterentwickelten Länder in der Phase der *Ricardo'schen* Globalisierung, wie sie von Autoren beschrieben werden, bestätigt jedoch etwas ganz anderes. Die nachfolgenden Überle-

gungen sollen zeigen, warum Ricardo aus theoretischen Gründen und damit leider auch in der Praxis falsch lag und sein Theorem heute noch liegt.

Das *Ricardo*-Theorem lässt sich folgendermaßen an einem Beispiel darstellen. Deutschland zum Beispiel benötigt für die Produktion von einer Mengeneinheit (ME) Textilien 90 Arbeitsstunden und für eine Mengeneinheit Wein 80 Arbeitsstunden. England dagegen benötigt für die Produktion von einer Mengeneinheit Textilien 100 Arbeitsstunden, für Wein 120 Stunden pro Mengeneinheit. Offensichtlich ist Deutschland in diesem Beispiel in der Lage, sowohl Textilien als auch Wein schneller und damit effektiver zu produzieren. Doch trotzdem würde sich für Deutschland ein Vorteil ergeben, wenn man sich auf die Herstellung des Produkts fokussieren würde, wo der Vorteil am größten ist.

Und so sieht die Berechnung aus:

	Textilien (ein Hemd)	Wein (eine Flasche)
Deutschland	90 Stunden $90/80 = 1,13$	80 Stunden $80/90 = \underline{0,88}$
England	100 Stunden $100/120 = \underline{0,83}$	120 Stunden $120/100 = 1,2$

Die Tabelle zeigt, dass es für England vorteilhafter ist, nur Textilien zu produzieren, während Deutschland sich ausschließlich auf das Herstellen von Wein spezialisieren sollte. Demnach verzichtet Deutschland auf die Produktion von Textilien, während England keinen Wein mehr produziert. In der folgenden Tabelle sieht man, dass durch die Arbeitsteilung deutliche Einsparungen vorgenommen werden können:

	Deutschland		England		Stunden- zahl
	Textilien	Wein	Textilien	Wein	
Stunden ohne Arbeitsteilung	90 Std.	80 Std.	100 Std.	120 Std.	390 Std.
Stunden mit Arbeitsteilung	-----	160 Std.	200 Std.	-----	360 Std.
Kostenersparnis (Stunden)	10 Stunden		20 Stunden		30 Std.

Samuelson fasst in seiner 8. Neuauflage der Volkswirtschaftslehre (Band 2, S. 638f) das Ricardo-Theorem folgendermaßen zusammen: „Den Schlüssel zu dieser ganzen Problematik liefern die beiden Wörter „absolut“ und „komparativ“. Obgleich einzelne Länder oder Menschen absolut leistungsfähiger oder leistungsschwächer sein können, wird jedes Land in Bezug auf einige Güter einen eindeutigen komparativen Kos-

tenvorteil und in Bezug auf andere Güter einen eindeutigen Kostennachteil haben.“ Damit bestätigt er lediglich *Ricardo*, ohne ihn zu hinterfragen.

Absolute Kostenvorteile

Soweit das lehrbuchhafte *Ricardo*-Theorem der komparativen Kostenvorteile. Folgende weitergehende Überlegung kommt jedoch zu einem anderen Ergebnis: Der richtigerweise postulierte Nutzen des Handels zwischen England und Deutschland resultiert nicht aus komparativen Kostenvorteilen sondern aus absoluten Opportunitäts-Kosten- resp. Preisvorteilen. Das Problem ist, dass das *Ricardo*-Modell nicht ein Modell mit 2 Handelsgütern darstellt, sondern dass es aus zwei Modellen besteht: Das eine Modell mit Wein als Handelsgut, das andere Modell mit Textilien als Handelsgut, wobei das jeweils zweite Gut in jedem der beiden Modelle die Funktion des Geldes resp. der Recheneinheit übernimmt.

Betrachtet man das Beispiel mit diesem Ansatz, ergibt sich Folgendes: Ein Hemd in Deutschland ausgedrückt in Wein ist mit 1,13 Flaschen Wein für ein Hemd teurer als in England mit 0,83 Flaschen Wein für 1 Hemd, während Wein ausgedrückt in Textilien in Deutschland mit 0,88 Hemden für eine Flasche Wein in Deutschland billiger ist als in England mit 1,2 Hemden für eine Flasche Wein ist. Wenn man ein Hemd wegen geänderter Präferenzen übrig hat, dafür lieber eine Flasche Wein haben möchte, so kauft man den Wein in Deutschland, da man dafür nur 0,88 Hemden „bezahlen“ muss, während man dafür in England 1,20 Hemden ausgeben müsste. Bei Hemden gilt Vergleichbares vice versa. Wein aus Deutschland ist absolut billiger als Wein aus England, Hemden aus England sind absolut billiger als Hemden aus Deutschland. *Smith* hat recht, es sind die absoluten Kostenvorteile. *Ricardo* hat mit seinem Modell *Smith* also nur bestätigt. Die praktischen Konsequenzen beider Modelle dagegen sind diametral verschieden.

Wie ist dieses Ergebnis zustande gekommen? Im *Ricardo*-Modell gibt es kein Geld, deshalb muss eines der beiden Güter als Geldgut definiert werden, um Kostenvergleiche anstellen zu können. Damit besteht das sogenannte „2 Güter 2 Länder“-Modell in Wahrheit aus zwei Modellen, wobei jedes der beiden Modelle ein anderes Handelsgut und ein anderes Geldgut kennt. In diesen 2 Barter-Modellen spielt der absolute Kosten- resp. Preisvorteil eines Landes in einem Gut die entscheidende Rolle in der Frage, ob das Land einen Vorteil aus dem internationalen Handel ziehen kann.

Dass die absoluten Kostenvorteile zwischen Ländern und nicht die Länder-internen komparativen Kostenvorteile die entscheidende Rolle im internationalen Handel spielen, unterstreicht das leicht abgewandelte Beispiel von oben.

	Textilien (ein Hemd)	Wein (eine Flasche)
Deutschland	90 Stunden $90/80 = 1,13$	80 Stunden $80/90 = \underline{0,88}$
England	100 Stunden $100/90 = \underline{1,11}$	90 Stunden $90/100 = 0,90$

Obwohl beide Länder komparative Kostenvorteile beim Wein haben, lohnt sich für England nach wie vor die Spezialisierung auf Textilien, da der wenn auch geringe absolute Kostenvorteil von England bei Textilien liegt. Ein möglicher kritischer Hinweis, dass dies ja nur daran liege, dass der komparative Kostennachteil bei Textilien in England geringer sei als in Deutschland, bestätigt jedoch die Aussage, dass nur die absoluten Kostenvorteile zählen.

Den Schlüssel zu diesem Ergebnis liefern nun die beiden Begriffe „absolute Kosten in Stunden bei Ricardo“ und „Opportunitätskosten in Gütern“ in unserer Interpretation von Ricardo. In Opportunitätskosten ausgedrückt ist Wein in Deutschland billiger als in England und Textilien vice versa. Und die Opportunitätskosten sind ein Maß für die (relativen) Preise von Gütern. Dies zeigt sich auch am Beispiel von *Samuelson*. Schreibt die Rechtsanwältin in New York einen Brief in einer halben Stunde und nicht wie ihr Sekretär in 1 Stunde, dann kostet der Brief, geschrieben von der Anwältin, nicht halb so viel, wie der Brief, geschrieben vom Sekretär. Die Kosten für die Anwältin sind ihre Opportunitätskosten, die darin bestehen, dass sie in der halben Stunde keine Mandanten vertreten hat. Ihr Brief kostet also vielleicht 10 Mal so viel, wie der Brief des Sekretärs. Die absoluten Kosten des Briefs des Sekretärs sind also bedeutend geringer als die Kosten des Briefs der Anwältin.

Hinzu kommt die Kritik an den Modell-Prämissen von *Ricardo*. Es geht um die Prämisse der gegebenen Vollbeschäftigung. Nimmt man diese Prämisse weg, dann müssen teilweise nicht unerhebliche Anpassungskosten in Form von Arbeitslosigkeit und Umschulungen der obsolet gewordenen Arbeitskräfte in der Entscheidungsrechnung eines Landes eingehen, inwieweit es sich dem internationalen Handel öffnen soll. Die Transaktionskosten der Internationalisierung sind somit nicht Null sondern größer Null. Diese müssen den Gewinnen aus internationalem Handel gegenüber gestellt werden. *Ricardo* hat diese Kosten per definitione eliminiert.

Bedingungen für Freihandel

Was schließen wir heute daraus? Länder müssen versuchen, ein Mindestmaß an Diversifizierung ihrer Produktionsstruktur zu erreichen, um die Anpassungskosten möglichst gering zu halten, und sie müssen versuchen, in ausreichendem Maße absolute Kostenvorteile zu erlangen, in vielen Fällen in Bereichen, in denen sie komparative Stärken haben, obwohl das Beispiel oben zeigt, dass auch die wettbewerbliche Stärkung von Bereichen, in denen ein Land nur „second best“ ist, für den internationalen Handel sinnvoll sein kann. Nur so sind die Anpassungskosten eines Landes

gering und die Gewinne der Internationalisierung hoch. Internationaler Handel ist danach ein Wettbewerb mit Nutzen für die Gesellschaft aber Kosten für Einzelne. Es ist nicht die „Wohlfühl-Gesellschaft“ von *Ricardo*, in der es völlig gleichgültig ist, ob man besser ist als ein anderes Land, Hauptsache man ist besser im eigenen Land. Hinzu kommt, dass bei Ricardo das neue internationale Gleichgewicht nicht durch Wettbewerb sondern durch Absprachen der Länder zustande kommt. Man setzt sich zusammen und einigt sich, wer was produziert. Von Wettbewerb keine Spur. Wie das mit Erkenntnissen von *Hayek*, *Eucken* und anderen über Marktwirtschaft in Einklang zu bringen ist, bleibt offen, müsste aber skeptisch gegenüber dem *Ricardo*-Theorem machen. Vermutlich hat kein ökonomisches Theorem sich in der *Popper'schen* Welt des kritischen Rationalismus so lange halten können, obwohl es in der realen Welt so viel Schaden anrichten konnte, wie das *Ricardo*-Theorem. Selbst heute werden Kritiker am *Ricardo*-Theorem in die linke Ecke gestellt, auch wenn sie glaubwürdig dem liberalen Lager zuzurechnen sind.

Wie „gefährlich“ das *Ricardo*-Theorem sein kann, zeigt schon eine Ausweitung des Modells auf drei Länder.

	Textilien (ein Hemd)	Wein (eine Flasche)
Frankreich	90 Stunden $90/70 = 1,29$	70 Stunden $70/90 = \underline{0,78}$
Deutschland	90 Stunden $90/80 = 1,13$	80 Stunden $80/90 = \underline{0,88}$
England	100 Stunden $100/120 = \underline{0,83}$	120 Stunden $120/100 = 1,2$

Deutschland und Frankreich konkurrieren um die Lieferung des Weins nach England mit absoluten Kostenvorteilen, die im Beispiel bei Frankreich liegen. Deutschland kann aus seinen komparativen Kostenvorteilen beim Wein keinen Nutzen ziehen, da es keine absoluten Kostenvorteile hat. Frankreich ist absolut besser als Deutschland.

Dramatisch wird die Situation bei Entwicklungsländern. Kurzfristig ermöglichen offene Märkte einem rohstoffreichen Entwicklungsland hohen Nutzen.

	Rohstoffe	Industriegut 1	Industriegut 2
USA	100 Stunden $100/1 = 100$	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$
Rohstoff-reiches Entwicklungsland	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$	100 Stunden $100/1 = 100$	100 Stunden $100/1 = 100$

Das Entwicklungsland liefert Rohstoffe an die USA. Die USA liefern Industriegüter an das Entwicklungsland. Die Industrieproduktion des Entwicklungslandes wird stillge-

legt. Kurzfristig kann das Entwicklungsland gut damit leben, wobei hier die Frage, wem in einem eher autokratischen Staat die Einnahmen aus den Rohstoffen letztendlich zufließen, nicht in die Argumentation eingeht. Das Entwicklungsland kann aber nun c.p. seine Märkte nicht mehr schließen. Sollte ein anderes Rohstoffland bessere komparative Rohstoff-Vorteile sich erarbeiten, bricht das Entwicklungsland in unserem Beispiel ökonomisch zusammen. Die „Rohstofffalle“ schlägt zu. Komparative Kostenvorteile sind hilfreich aber weder notwendig noch hinreichend. Das *Ricardo*-Theorem argumentiert zu kurz.

Demgegenüber kann es für ein Entwicklungsland langfristig vorteilhaft sein, keine komparativen Kostenvorteile zu haben, wie das nächste Beispiel zeigt.

	Rohstoffe	Industriegut 1	Industriegut 2
USA	100 Stunden $100/1 = 100$	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$
Rohstoff-reiches Entwicklungsland	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$	100 Stunden $100/1 = 100$	100 Stunden $100/1 = 100$
Rohstoff-armes Entwicklungsland		100 Stunden $100/100 = 1$	100 Stunden $100/100 = 1$

Das rohstoffarme Entwicklungsland bleibt vom internationalen Handel ausgeschlossen, behält aber seine „ineffiziente“ Industrieproduktion. Es hat somit die Chance, seine Industrie c.p. durch Nutzung des allgemein bekannten technischen Fortschritts langfristig in bestimmten Produkten auf ein Niveau bringen, bei dem es absolute Kostenvorteile erzielen kann, so wie es ostasiatische Märkte erfolgreich getan haben, ohne dass es Gefahr läuft, in diesem Entwicklungsprozess durch ausländische Konkurrenz vorzeitig zerstört zu werden. Dieser Weg bleibt dem Land in der „Rohstofffalle“ c.p. verschlossen, da es keine industrielle Infrastruktur mehr besitzt.

Ähnlich dramatisch kann es auch für Industrieländer sein, wenn sie nicht optimal diversifiziert sind. Dies zeigt das nächste Beispiel:

	Textilien (ein Hemd)	Wein (eine Flasche)
Frankreich	90 Stunden $90/70 = 1,29$	70 Stunden $70/90 = \underline{0,78}$
Deutschland	90 Stunden $90/80 = 1,13$	80 Stunden $80/90 = 0,88$
England	100 Stunden $100/120 = 0,83$	120 Stunden $120/100 = 1,2$
Schottland	90 Stunden $90/120 = \underline{0,75}$	120 Stunden $120/100 = 1,33$

Deutschland und England haben sowohl die Wein- als auch die Textilproduktion verloren. Deutschland und England setzen sich nun nochmals zusammen, so wie ganz zu Beginn, als sie sich über die neue Arbeitsteilung verabredeten. Sie fragen sich nun: „Was haben wir falsch gemacht, obwohl wir doch nach *Ricardo* alles richtig gemacht haben? Hätten wir vielleicht gleich zu Beginn einen Vertrag mit der *Jensen'schen* Integrität abschließen sollen, dass wenn etwas schief läuft, wir das Rad wieder zurückdrehen, die alte Produktionsstruktur wieder in Kraft setzen, indem wir die Märkte wieder schließen?“ Dieses Wort kann man nicht geben, da die alten Produktionsstrukturen verschwunden sind. Dies zeigt: Internationaler Handel ist nicht Kooperation sondern Konkurrenz.

Nach dem Eintritt Schottlands in unserem Beispiel haben Deutschland und England ihre sämtlichen Produktionsstrukturen in Wein und Textilien verloren. Sie sind nicht Gewinner sondern Verlierer des internationalen Handels, also das Gegenteil des *Ricardo*-Theorems.

Ökonomische Grundlagen

Um den an dieser Stelle verwirrten Leser etwas zu trösten, sind folgende fundamentalen ökonomischen Grundkenntnisse ins Gedächtnis zurück zu rufen:

1. In der Ökonomie, wie wir sie gelernt haben, gibt es keine absoluten Preise und damit auch keine absolute Kosten z.B. in absoluten Zeiteinheiten, sondern nur relative Preise und Kosten, ausgedrückt in einem Numeraire entweder als Geld oder Gut. Eine ökonomische Auseinandersetzung über einen Streit zwischen absoluten und komparativen (also relativen) Kostenvorteilen zu führen, widerspricht unserer ökonomischen Grundausbildung.
2. Eine zweite feste Basis unserer ökonomischen Grundausbildung ist die Unterscheidung zwischen einer reinen Tauschwirtschaft und einer Geldwirtschaft. Im *Ricardo*-Modell gibt es kein Geld, es besteht somit das sogenannte „2 Güter 2 Länder“-Modell in Wahrheit aus zwei Modellen, wobei jedes der beiden Modelle ein anderes Handelsgut und ein anderes Geldgut kennt. In diesen 2 Barter-Modellen spielt der absolute Kosten- resp. Preisvorteil eines Landes in einem Gut die entscheidende Rolle in der Frage, ob das Land einen Vorteil aus dem internationalen Handel ziehen kann. Damit aber hat *Smith* recht und nicht *Ricardo*. Damit aber, ein Glücksfall in der ökonomischen Wissenschaft, kann ein Modell modellimmanent kritisiert und widerlegt werden, während man doch meistens ein Modell bemängeln kann, indem man seine Prämissen in Frage stellt. Nicht so bei *Ricardo*. Hätte er in seinem Modell weiter gedacht, hätte er *Smith* recht geben müssen, was ja auch keine Schande gewesen wäre.
3. Nun kommt noch die übliche Kritik, nämlich die Kritik an den Modell-Prämissen. Theoretisch, also wenn ein Modell ein reines Erklärungsmodell

sein soll, sind Prämissenkritiken entweder einfallslos oder bössartig, selten wissenschaftlich hilfreich. Wenn aber ein Modell zum Prognose- oder Entscheidungsmodell wird, so wie beim IMF, der Weltbank oder der WTO, dann sind Prämissenkritiken unabdingbar.

Es geht um die Prämisse der gegebenen Vollbeschäftigung. Nimmt man diese Prämisse weg, dann müssen teilweise nicht unerhebliche Anpassungskosten in Form von Arbeitslosigkeit und Umschulungen in der Entscheidungsrechnung eines Landes eingehen, inwieweit es sich dem internationalen Handel öffnen soll. Neu-ökonomisch sind die Transaktionskosten der Internationalisierung nicht Null sondern größer Null. Diese müssen den Gewinnen aus internationalem Handel gegenüber gestellt werden. Ricardo hat diese Kosten per definitione eliminiert.

Ergebnis

Jede Regierung eines jeden Landes muss ihr Land zuerst auf ein genügend hohes Niveau der Diversifikation und absoluten Kostenvorteile bringen, bevor sie die Märkte ihres Landes öffnen kann. Dieses Wort muss sie in ihrer Rechtsordnung geben und damit Integrität zeigen. Nur dann kann die liberale Handelsordnung ihre wohlfahrts-erhöhende Funktion auch ausüben. Basiert die integere Rechtsordnung auf demokratischen Ordnungs- und Verfahrensprinzipien, ist die Rechtsordnung nicht nur integer und damit nach *Jensen* effizient, sondern ihre Effizienz erhöht sich noch durch eine hohe Legitimität.

Internationaler Handel bewegt sich somit nicht im *Ricardo'schen* Parameterset von komparativen Kostenvorteilen, sondern erfordert im liberalen Parameterset von Wettbewerbsfähigkeit und absoluten Kostenvorteilen maximale kritische Rationalität gemäß *Mills* und *Popper* sowie Integrität und Legitimität der Rechtsordnung als Basis der Handelsordnung gemäß *Eucken* und *Hayek*.

Einfach Märkte öffnen und alles wird gut. Hayek hätte sich massiv dagegen gewehrt. Eucken ebenfalls. Handelsordnung ohne Rechtsordnung geht nicht. Eine Änderung der Rechtsordnung, und das ist das Öffnen der Märkte, muss unter Nutzung des besten objektiven Wissens nach Rawls der Handelsordnung angepasst und übergeordnet werden. Eine c.p.-Öffnung der Märkte nach Ricardo, die zu nichts anderem führt als zur Verarmung der Bevölkerung, kann durch das Hayek'sche und Eucken'sche Paradigma nicht gerechtfertigt werden. Hayek muss darüber hinaus noch Dank gesagt werden. Die Menschen sind durch internationalen Handel reicher geworden, nicht wegen sondern trotz Ricardo. Sie haben frei nach Popper von Ricardo abweichende neue Dinge versucht und haben frei nach Hayek erfolgreiche von Ricardo abweichende Regeln gefunden, und sind in allen Fällen, in denen sie erfolgreich waren, Eucken sehr nahe gekommen. Im Umkehrschluss fordert vor allem der Liberalismus, unser objektives Wissen ständig zu verbessern, damit die richtige Ordnung in den gegebenen Umständen viel Freiheit ermöglicht, zum Nutzen der

Menschheit. „Dummheiten“ wie das Ricardo-Theorem haben im Liberalismus keinen Platz.

Korruption und Kostenvorteile

Führt man in diese Überlegungen Korruption als Prinzipal-Agent-Problem ein, dann wird offensichtlich, dass das Ricardo-Modell völlig unsensibel auf Korruption reagiert. Korruption lässt die komparativen Kostenvorteile unverändert. Daraus ließe sich der Schluss ziehen, dass Korruption keinen Einfluss auf die Globalisierung und damit die Verteilung der Freihandelsgewinne hat.

Argumentiert man jedoch, so wie oben gezeigt, mit der Rolle absoluter Kostenvorteile in der Frage der Marktöffnung und der Globalisierung, so wird offensichtlich, dass Korruption den Wettbewerb zwischen den Ländern auf Basis ihrer absoluten Kostenvorteile völlig verfälschen kann. Der Wettbewerb funktioniert bei Korruption nicht mehr. Korruption verhindert somit, dass Freihandel und Marktöffnung von hohem Nutzen für alle Beteiligte ist. Freihandelsgewinne werden also theoretisch nicht fair sondern faktisch sehr ungleich verteilt.

Die schädliche Rolle der Korruption kann somit nicht im Paradigma der komparativen Kostenvorteile sondern nur im Paradigma der absoluten Kostenvorteile erkannt werden.

Schlussfolgerungen

Solange es noch keine globale Souveränität sondern eine Vielzahl nationaler Souveränitäten gibt, dominieren nationale Rechtsordnungen mit deren Institutionen den Handlungsspielraum eines Landes auf seinem Weg in die Weltwirtschaft. Die historische, kulturelle und wirtschaftliche Entwicklung eines Landes bis heute stellt somit den Pfad dar, der die weiteren Schritte und Entscheidungen bezüglich der Anpassung der nationalen Rechtsordnung und deren Institutionen an die Erfordernisse der Globalisierung maßgeblich bestimmt. Nationale Rechts- und Handelsordnungen sind pfadabhängig. Dies ist vor allem bei der Frage zu beachten, wie Entwicklungsländer sich so entwickeln können, dass sie einen hochwertigen Beitrag zur Globalisierung zu ihrem eigenen großen Nutzen leisten können.

Der Mythos der komparativen Kostenvorteile zerstört die rational effizienten Wege einer Souveränität in die Globalisierung. Die Metapher der komparativen Kostenvorteile soll einer Souveränität lediglich den Hinweis geben, dass auch technologisch rückständige Länder sich in die Weltwirtschaft zum eigenen Nutzen einbinden können. Allerdings sollten sie absolute Kostenvorteile entwickeln, ohne ihre wertvollen Ressourcen zu verschwenden.

Literatur

- Arcuri, A.* (2005): A Different Reason for "De-Coasing" Environmental Law and Economics, *European Journal of Law and Economics*, 2005, 20, S. 225-246.
- Betz, T.* (2010): Keynes' Bancor-Plan reloaded. Eine moderne Idee kommt endlich in Mode, *Zeitschrift für Sozialökonomie*, 164/165. Folge, 2010, S.37-49.
- Bieri, P.* (2013): Eine Art zu leben. Über die Vielfalt menschlicher Würde, München, 2013.
- Boughton, J. M.* (2002): Why White, Not Keynes? Inventing the Postwar International Monetary System, *IMF Working Paper WP/02/52*, 2002.
- Brennan, G. and Buchanan, J. M.* (1993): Die Begründung von Regeln, Tübingen, 1993.
- Buchanan, J. M.* (1984): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen, 1984.
- Buchanan, J. M. and Tullock, G.* (1997): The Calculus of Consent, Michigan, 1997.
- Coase, R.* (1937): The Nature of the Firm, *Economica N. S.*, 4, 1937, 386-405.
- Coase, R.* (1960): The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, 1-44.
- Coase, R.* (1988): The Firm, the Market and the Law, Chicago, 1988.
- Cole, D. H. and Grossman P. Z.* (2000): The Meaning of Property "Rights": Law vs, Economics? 2000.
- Dimant, E.* (2013): The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective, *Economics, Discussion Paper No. 2013-59*, 2013.
- Edmonds, D. J. and Eidinow, J. A.* (2001): Wie Ludwig Wittgenstein Karl Popper mit dem Feuerhaken drohte, München, 2001.
- Ehrlich, I. and Lui, F. T.* (1999): Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth, *Journal of Political Economy*, Vol. 107, No. 6, 1999, S270 – S293.
- Erhard, W. and Jensen, M. C.* (2014): Putting Integrity Into Finance: A Purely Positive Approach, *Harvard NOM Research Paper No. 12-074*, 2014.
- Erhard, W. H., Jensen, M. C. and Zaffron, S.* (2009): Integrity: A Positive Model that Incorporates the Normative Phenomena of Morality, Ethics, and Legality, *Harvard NOM Research Paper No. 06-11*, 2009.

- Eucken, W.* (1967): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, rowohlts deutsche enzyklopädie, Juli 1967.
- Friedman, M.* (1984): Kapitalismus und Freiheit, 1984.
- Gerhardt, V.* (2012): Öffentlichkeit. Die politische Form des Bewusstseins, München 2012.
- Hanemann, W. M.* (1991): Willingness to Pay and Willingness to Accept: How Much Can They Differ? *American Economic Review*, Vol. 81, No. 3, 1991, S. 635-647.
- Hayek, F. A. von* (1969): Freiburger Studien, Tübingen, 1969.
- Hayek, F. A. von* (1981): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg, 1981.
- Hayek, F. A. von* (1984): Der Strom der Güter und Leistungen, Tübingen, 1984.
- Hayek, F. A. von* (1988): *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, London, 1988.
- Hayek, F. A. von* (2003): Rechtsordnung und Handlungsordnung, Aufsätze zur Ordnungsökonomik, Tübingen, 2003.
- Höffe, O.* (Hrsg.) (1977): Über John Rawls' Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt, 1977.
- Höffe, O.* (Hrsg.) (1998): John Rawls: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Berlin, 1998.
- James, H. S.* (2001): When is a bribe a bribe? Teaching a workable definition of bribery. *Teaching Business Ethics*, No 6, 2001, 199 – 217.
- Jensen, M. C.* (Research Paper 07-01): A New Model of Integrity: An Actionable Pathway to Trust, Productivity and Value, Harvard NOM Research Paper No. 07-01.
- Jensen, M. C.* (Research Paper 10-042): Integrity: Without It Nothing Works, Harvard NOM Research Paper No. 10-042, 2009.
- Khan, M. H.* (2001): The new political economy of corruption, in: Fine, B., Lapavistas, C. and Pincus, J. (eds.): *Development Policy in the Twenty-First Century Beyond the Post-Washington Consensus*, London-Routledge, 2001, 112 – 35.
- Krueger, A.* (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society, *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, 1974, 291 – 303.
- Lamb, R. D.* (2014): *Rethinking Legitimacy and Illegitimacy*, CSIS, 2014.
- Lambsdorff, J. Graf* (2002): Corruption and Rent-Seeking, *Public Choice*, 113, 2002, 97 – 125.

- Lambsdorff, J. Graf* (2007): *The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence and Policy*, Cambridge, 2007.
- Lucas, R. E. Jr.* (1990): *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?*, *AER Papers and Proceedings*, Vol. 80, No. 2, 1990, 92 – 96.
- Meltzer, A. H. and Richard, S. F.* (1981): *A Rational Theory of the Size of Government*, *Journal of Political Economy*, 1981, Vol. 89, No. 5, 914 – 927.
- Mill, J. S.* (1987): *Über Freiheit*, Frankfurt, 1987.
- North, D. C., Wallis, J. J. and Weingast, B. R.* (2009): *Violence and Social Orders*, Cambridge, 2009.
- Pies, I. and Sass, P.* (2006): *Korruptionsprävention als Ordnungsproblem – Wirtschaftsethische Perspektiven für Corporate Citizenship als Integritätsmanagement*, Diskussionspapier Nr. 06-7, Halle- Wittenberg, 2006.
- Popper, K. R.* (1974): *Objektive Erkenntnis, Ein evolutionärer Entwurf*, Hamburg, 1974.
- Rawls, J.* (1979): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt, 1979.
- Rawls, J.* (1993): *The Law of People*, *Critical Inquiry*, 1993, 36 – 68.
- Rawls, J.* (2003): *Politischer Liberalismus*, Frankfurt, 2003.
- Rodrik, D. and Subramaniam, A.* (2008): *Why did Financial Globalization Disappoint?* 2008.
- Rodrik, D.*: *Das Globalisierungsparadox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft*, München, 2011.
- Rose-Ackerman, S. and Truex, R.* (2012): *Corruption and Policy Reforms*, Working Paper prepared for the Copenhagen Consensus project, February 17, 2012.
- Samadi, A. H. and Farahmandpour, B.* (2013): *The Effect of Income Inequality on Corruption in Selected Countries (1995-2007)*, *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking*, Vol. 1, No. 3, 2013.
- Samuelson, P. A. and Nordhaus, W. D.* (1987): *Volkswirtschaftslehre, Band 2*, Köln, 1987.
- Schummer, J.* (2000): *Manipulation through Bribes*, *Journal of Economic Theory*, Vol. 91, 2000, 180 – 198.
- Shleifer, A. and Vishny, R. W.* (1993): *Corruption*, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 3, 1993, 599 – 617.

- Steil, B.* (2013): *The Battle of Bretton Woods*, Princeton, 2013.
- Stiglitz, J. E.* (2006): *Die Chancen der Globalisierung*, München, 2006.
- Svensson, J.* (2005): *Eight Questions about Corruption*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No 3, 2005, 19 – 42.
- Tanzi, V. and Davoodi, H. R.* (2000): *Corruption, Growth, and Public Finance*, IMF Working Paper, WP/00/182.
- Triffin, R.* (1960): *“Gold and the dollar crisis”*, Yale University Press, New Haven.
- Tullock, G.* (1993): *Rent Seeking*, *The Shaftesbury Papers*, 2, 1993.
- Umbeck, J.* (1981): *Might Makes Rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights*, *Economic Inquiry*, Vol. XIX, 1981.
- Vanberg, V.* (1994): *Kulturelle Evolution und die Gestaltung von Regeln*, Tübingen, 1994.
- Vanberg, V. and Congleton, R.* (1992): *Rationality, Morality, and Exit*, *American Political Science Reviews*, Vol. 86, No. 2, 1992, 418 – 431.
- Vickrey, W.* (1996): *Public Economics*, Cambridge, 1996.
- Waldman, M.* (1984): *The Role of Integrity in Economic Interaction*, UCLA Department of Economics, Working Paper #350, 1984.
- Weingast, B. R.* (2005): *The Constitutional Dilemma of Economic Liberty*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.19, No 3, 2005, 89 – 108.
- Williamson, O. E.* (1990): *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*, Tübingen, 1990.

