

Dilger, Alexander

Working Paper

Ein ganzes Land kann nicht komparativ überlegen sein

Diskussionspapier des Instituts für Organisationsökonomik, No. 4/2023

Provided in Cooperation with:

University of Münster, Institute for Organisational Economics

Suggested Citation: Dilger, Alexander (2023) : Ein ganzes Land kann nicht komparativ überlegen sein, Diskussionspapier des Instituts für Organisationsökonomik, No. 4/2023, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Institut für Organisationsökonomik, Münster, <https://doi.org/10.17879/50099606852>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/271084>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Diskussionspapier des
Instituts für Organisationsökonomik

4/2023

Ein ganzes Land kann nicht komparativ überlegen sein

Alexander Dilger

Discussion Paper of the
Institute for Organisational Economics

**Diskussionspapier des
Instituts für Organisationsökonomik
4/2023**

April 2023

ISSN 2750-4476

Ein ganzes Land kann nicht komparativ überlegen sein

Alexander Dilger

Zusammenfassung

An einem fehlerhaften Beispiel wird aufgezeigt, dass ein Land nicht in jedem Produkt einem anderen Land komparativ überlegen sein kann. Absolute Kostenvorteile sind in allen Produkten möglich, doch auch das unproduktivere Land besitzt in der Regel mindestens einen komparativen Kostenvorteil und sollte sich dann auf die Produktion des entsprechenden Gutes konzentrieren. Nur wenn das Einsatzverhältnis der Produktionsfaktoren für alle Güter und Länder gleich ist, hat keines einen komparativen Kostenvorteil und lohnt internationaler Handel nicht.

JEL Codes: B12, B17, F10

Stichwörter: absoluter Kostenvorteil, Arbeitsteilung, Freihandel, komparativer Kostenvorteil,
Ricardo

A Whole Country Cannot Be Comparatively Superior

Abstract

On an erroneous example, it is shown that a country cannot be comparatively superior to another country in every product. Absolute cost advantages are possible for all products, but the less productive country usually also has at least one comparative cost advantage and should then concentrate on the production of the corresponding good. Only if the input ratio of the production factors is the same for all goods and countries, does no country have a comparative cost advantage and international trade is not worthwhile.

Im Internet unter:

http://www.wiwi.uni-muenster.de/io/forschen/downloads/DP-IO_04_2023

DOI: 10.17879/50099606852

Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Institut für Organisationsökonomik
Scharnhorststraße 100
D-48151 Münster

Tel: +49-251/83-24303 (Sekretariat)
E-Mail: io@uni-muenster.de
Internet: www.wiwi.uni-muenster.de/io

Ein ganzes Land kann nicht komparativ überlegen sein*

Martin Hebler hat mit seinem Beitrag „Die Theorie der komparativen Kostenvorteile“ in WISU 10/98¹ ein sehr wichtiges Thema behandelt. Er zitiert (diese und alle folgenden Angaben S. 1054) mit Recht die Warnung von Krugman und Obstfeld², dass die Verwechslung komparativer Vorteile³ mit absoluten⁴ eine der größten Fehlerquellen in Diskussionen des internationalen Handels sei. Hebler stellt gut die Konzepte von und Unterschiede zwischen absoluten und komparativen Kostenvorteilen dar, um sie dann allerdings selbst im Abschnitt „Kritik an der Freihandelslehre“ durcheinanderzubringen. Seine Kritik ist logisch nicht haltbar und dürfte den aufmerksamen Leser verunsichern, was denn nun tatsächlich mit komparativen Kostenvorteilen gemeint ist.

Ein absoluter Kostenvorteil liegt vor, wenn ein Land ein Gut mit einem geringeren Einsatz an Produktionsmitteln herzustellen vermag als ein anderes. Sind die Produktionsfaktoren nicht mobil, dann kann ein Land einem anderen gegenüber durchaus absolute Kostenvorteile in allen Gütern besitzen. Die Theorie der komparativen Kostenvorteile besagt nun, dass das eine Land in solch einem Fall das andere trotzdem nicht mit allen Gütern überschwemmen wird, sondern ein sinnvoller, paretoverbessernder Warenaustausch möglich ist, bei dem es allein auf komparative und nicht absolute Kostenvorteile ankommt. Ein Land hat einen komparativen Kostenvorteil bei denjenigen Gütern, bei denen es relativ zu anderen Ländern *und* den übrigen Gütern weniger Produktionsfaktoren einsetzen muss.

Im Beispiel von Hebler zu komparativen Kostenvorteilen benötigt England für eine Mengeneinheit (ME) Wein 1,2 Arbeitseinheiten (AE) und für 1 ME Tuch 1 AE. Das Verhältnis von Wein zu Tuch an nötigem Arbeitseinsatz beträgt 1,2 : 1. In Portugal kostet 1 ME Wein

* Den Text dieses Diskussionspapiers schrieb ich bereits im November 1998 mit dem Untertitel „Eine Berichtigung zum Beitrag ‚Die Theorie der komparativen Kostenvorteile‘ von Martin Hebler in WISU 10/98“. Die Zeitschrift wollte ihn allerdings nicht abdrucken und lieber den aufgezeigten Fehler unkommentiert so stehen lassen. Der konkrete Fehler ist vielleicht wirklich nicht so wichtig, ein richtiges Verständnis von komparativen Kostenvorteilen hingegen schon. Die Fußnoten und das Literaturverzeichnis wurden im April 2023 ergänzt und der ansonsten unveränderte Text auf neue Rechtschreibung umgestellt bis auf ein wörtliches Zitat.

¹ Hebler (1998).

² Krugman/Obstfeld (1994), S. 14.

³ Die große Bedeutung komparativer Kostenvorteile wurde erstmals von David Ricardo (1817) erkannt und analysiert. Komparative Kostenvorteile sind nicht nur beim internationalen Handel von großer Bedeutung, sondern allgemein bei der Arbeitsteilung, also z. B. auch zwischen Individuen, die sinnvoll zusammenarbeiten und tauschen können, selbst wenn eine Person eigentlich alles besser kann als eine andere. Interessanterweise gilt das für Organisationen bzw. Unternehmen nicht, die ohne absoluten Kostenvorteil tatsächlich von anderen ganz verdrängt werden können, weil die Produktionsfaktoren zwischen ihnen mobil sind.

⁴ Absolute Kostenvorteile wurden bereits von Adam Smith (1776) als wichtig erkannt und untersucht.

0,8 AE, 1 ME Tuch 0,9 AE. Das Verhältnis von Wein zu Tuch ist hier $0,8 : 0,9$. Portugal hat absolute Kostenvorteile bei der Wein- und der Tuchproduktion. Ein komparativer Kostenvorteil besteht jedoch nur beim Wein, weil $0,8 : 0,9 < 1,2 : 1$ ist. Folglich sollte Portugal vor allem Wein herstellen und exportieren, während sich England auf die Tuchproduktion spezialisiert und Tuch gegen Wein tauscht. Wäre die Tuchproduktion in Portugal noch billiger, z. B. weil für 1 ME Tuch nur 0,5 AE benötigt würden, dann würde sich auch der komparative Kostenvorteil umdrehen, $0,8 : 0,5 > 1,2 : 1$, so dass sich Portugal auf die Tuchproduktion spezialisieren und England im Gegenzug Wein herstellen sollte.

An diesem Beispiel von zwei Ländern und zwei Gütern sieht man klar, dass zwischen dem Einsatzverhältnis der Produktionsfaktoren entweder ein Größer-, ein Kleiner- oder ein Gleichheitszeichen stehen muss. Bei einem Größerzeichen hat das vorne in der Ungleichung angeführte Land (hier Portugal) einen komparativen Kostenvorteil bei dem Gut im Nenner (hier Tuch), während das andere Land (England) einen komparativen Vorteil in dem anderen Gut (Wein) haben muss. Bei einem Kleinerzeichen ist der komparative Kostenvorteil genau umgekehrt verteilt. Bei einem Gleichheitszeichen gibt es keine komparativen Vorteile. Freihandel ist dann nicht von Nutzen, allerdings muss er auch nicht verboten werden, da freiwillig niemand handeln wird. Was nicht möglich ist, ist die Situation, dass ein Land in beiden Gütern einen komparativen Vorteil besitzt, eben weil der komparative Vorteil in dem einen Gut nur relativ zu dem anderen Gut besteht. Natürlich gilt die Theorie der komparativen Kostenvorteile auch bei mehr als zwei Gütern und Ländern. Ein Land kann nie in allen Gütern komparative Vorteile aufweisen und die anderen damit überschwemmen.

Was ist nun mit Heblers „Kritik an der Freihandelslehre“⁵ für „den Fall, in dem ein Land dem anderen so weit unterlegen ist, daß es weder absolute noch komparative Kostenvorteile aufweist“, was eine „typische Ausgangslage für Entwicklungsländer“ sei? Offensichtlich haben die komparativen Kostenvorteile nichts mit der Höhe absoluter Kostenvorteile zu tun. Selbst wenn Portugal nur 0,08 AE für 1 ME Wein und 0,09 AE für 1 ME Tuch benötigt, während England 12 bzw. 10 AE braucht, ändert sich an dem Verhältnis $0,08 : 0,09 < 12 : 10$ nichts. Portugal hat weiterhin einen komparativen Kostenvorteil in Wein, England einen korrespondierenden komparativen Kostenvorteil in Tuch, so dass portugiesischer Wein gegen englisches Tuch getauscht werden sollte.

⁵ Dabei beruft er sich auf Friedrich List, ohne List (1841) direkt zu zitieren, wo sich auch keine vergleichbaren Ausführungen finden, sondern eine Kritik am Freihandel für Länder mit Entwicklungsrückstand.

Aber hat Hebler nicht ein Zahlenbeispiel⁶ angeführt, in welchem „Portugal absolut und komparativ überlegen ist“ und sich Freihandel zu Englands Nachteil auswirkt? In diesem Beispiel benötigt Portugal weiterhin 0,8 AE für 1 ME Wein und 0,9 AE für 1 ME Tuch. England muss 1 AE für 1 ME Wein und 1,1 AE für 1 ME Tuch aufwenden. Aus $0,8 : 0,9 < 1 : 1,1$ folgt, dass Portugal wie vorher einen komparativen Kostenvorteil in Wein hat. Es kann jedoch keine Rede davon sein, dass Portugal insgesamt „komparativ überlegen ist“, denn einen komparativen Vorteil in Tuch weist wie bisher England auf.

Wie kommt es dann, dass England in Heblers Zahlenbeispiel durch den Freihandel 9 ME Tuch gegenüber der Situation ohne Handel verliert? Der Grund ist ganz einfach, dass das von Hebler exogen gesetzte Austauschverhältnis von 1:1 zwischen Wein und Tuch in diesem Beispiel nicht markträumend ist. Bei einem gegebenen Austauschverhältnis von 1 : 1 ist es für Portugal *und* England von Vorteil, sich auf den Weinanbau und -export zu spezialisieren, denn es gilt $0,8 : 0,9 < 1 : 1$ und $1 : 1 > 1 : 1,1$. Folglich muss es entweder ein drittes Land geben, welches bei diesem Austauschverhältnis Tuch produziert und gegen Wein exportiert, z. B. Frankreich, oder das Austauschverhältnis muss sich so verändern, dass die Tuchproduktion für England lohnend wird. In ersterem Falle hat England einen komparativen Kostenvorteil in der Weinproduktion (gegenüber Frankreich), in letzterem Falle kommt Englands komparativer Kostenvorteil in der Tuchproduktion gegenüber Portugal zur Geltung und ist der Austausch von englischem Tuch gegen portugiesischen Wein für beide Seiten von Vorteil. Wenn die Annahmen der Theorie der komparativen Kostenvorteile erfüllt sind, insbesondere weder Faktormobilität noch externe Effekte vorliegen, dann ist Freihandel für jedes einzelne beteiligte Land niemals von Nachteil und meistens von Vorteil, nämlich bei Existenz komparativer Kostenvorteile.

⁶ Es handelt sich um „Tab. 6: Absoluter und komparativer Kostenvorteil“ in Hebler (1998), S. 1054:

| | Herstellkosten in AE | | Produktion und Marktversorg. in ME | | Produktion bei Spezialisierung in ME | | Handel in ME | | Marktversorgung nach Handel in ME | |
|------|----------------------|----|------------------------------------|-----|--------------------------------------|-------|--------------|-------|-----------------------------------|-------|
| | E | P | E | P | E | P | E | P | E | P |
| Wein | 100 | 80 | 100 | 100 | 0 | 212,5 | + 100 | - 100 | 100 | 112,5 |
| Tuch | 110 | 90 | 100 | 100 | 191 | 0 | - 100 | + 100 | 91 | 100 |

Literatur

Hebler, Martin (1998): „Die Theorie der komparativen Kostenvorteile“, WISU – Das Wirtschaftsstudium 27, 10/98, S. 1050-1056.

Krugman, Paul/ Obstfeld, Maurice (1994): „International Economics: Theory and Policy“, 3. Auflage, HarperCollins, New York.

List, Friedrich (1841): „Das nationale System der politischen Ökonomie“, Cotta, Stuttgart und Tübingen.

Ricardo, David (1817): „On the Principles of Political Economy and Taxation“, John Murray, London.

Smith, Adam (1776): „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“, W. Strahan und T. Cadell, London.

Diskussionspapiere des Instituts für Organisationsökonomik

Seit Institutsgründung im Oktober 2010 erscheint monatlich ein Diskussionspapier. Im Folgenden werden die letzten zwölf aufgeführt. Eine vollständige Liste mit Downloadmöglichkeit findet sich unter <http://www.wiwi.uni-muenster.de/io/de/forschen/diskussionspapiere>.

- DP-IO 4/2023** Ein ganzes Land kann nicht komparativ überlegen sein
Alexander Dilger
April 2023
- DP-IO 3/2023** Interview mit ChatGPT über KI an Hochschulen
Alexander Dilger
März 2023
- DP-IO 2/2023** Personale Versorger als spezifische Dienstleister
Alexander Dilger
Februar 2023
- DP-IO 1/2023** Wettbewerb im akademischen Karriereverlauf
Alexander Dilger
Januar 2023
- DP-IO 12/2022** Mitbestimmung in kulturellen Einrichtungen
Alexander Dilger
Dezember 2022
- DP-IO 11/2022** Non-Profit Networks
Alexander Dilger
November 2022
- DP-IO 10/2022** 12. Jahresbericht des Instituts für Organisationsökonomik
Alexander Dilger/Lars Vischer
Oktober 2022
- DP-IO 9/2022** Besonderheiten des kirchlichen Arbeitsrechts aus ökonomischer und wirtschaftsethischer Sicht
Alexander Dilger
September 2022
- DP-IO 8/2022** Auswirkungen von COVID-19 auf Lehre und Arbeitsweise von Hochschulbeschäftigten
Eine Umfrage an 13 deutschsprachigen Universitäten
Lilo Seyberth
August 2022
- DP-IO 7/2022** Personalrekrutierung aus dem Ehrenamt durch NPOs
Alexander Dilger
Juli 2022
- DP-IO 6/2022** Change to Home Bias Due to Ghost Games in the NFL
Stephan Starke/Lars Vischer/Alexander Dilger
Juni 2022
- DP-IO 5/2022** Der Zufall in den Wirtschaftswissenschaften
Alexander Dilger
Mai 2022



Herausgeber:
Prof. Dr. Alexander Dilger
Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Institut für Organisationsökonomik
Scharnhorststr. 100
D-48151 Münster

Tel: +49-251/83-24303
Fax: +49-251/83-28429

www.wiwi.uni-muenster.de/io