

Wo gilt das Theorem der komparativen Kosten?

Author(s): August Lösch

Source: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 48. Bd. (1938), pp. 45-65

Published by: [Springer](#)

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/40306688>

Accessed: 18-02-2016 16:27 UTC

Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.



Springer is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Weltwirtschaftliches Archiv*.

<http://www.jstor.org>

Wo gilt das Theorem der komparativen Kosten?¹

Von

Dr. habil. August Lösch

Heidenheim (Württ.)

Inhalt: I. Bedeutung des Prinzips. — II. Ablehnung des Prinzips für Länder, Landschaften und Betriebe: 1. Zwischenstaatlicher Handel; 2. Zwischenregionaler und zwischenbetrieblicher Handel. — III. Anwendung des Prinzips auf den interpersonalen Handel. — IV. Folgerungen für die Berufswahl. — V. Ergebnis.

I. Bedeutung des Prinzips

Was bestimmt die internationale Arbeitsteilung? Nun, jedes Land verlegt sich auf jene Güter, die es komparativ billiger herstellt. Eine verfehlte Antwort auf eine verfrühte Frage²! Und doch ist trotz aller Bedenken das Theorem der komparativen Kosten in unserem Bewußtsein mit der Theorie des internationalen Handels so fest verbunden geblieben, daß es zweckmäßig erscheint, für die Auslegung des Prinzips diese Verknüpfung zunächst einfach hinzunehmen.

Betrachten wir zunächst nur zwei Länder. Solange auch die Zahl der Güter auf zwei beschränkt ist, läßt sich auf Grund des Unterschiedes der

¹ Eine klare Darstellung des Theorems (dessen Kenntnis hier vorausgesetzt wird) und einen guten Überblick über das Schrifttum geben besonders: F. W. Taussig, *Theorie der internationalen Wirtschafts-Beziehungen*. Deutsch umgearb. u. erg. von M. Palyi. Leipzig 1929. — J. Viner, *The doctrine of comparative costs*. »Weltwirtschaftliches Archiv«, Bd. 36 (1932 II), S. 356 ff. — G. Haberler, *Der internationale Handel. Theorie der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Außenhandelspolitik*. (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft, Abt. Staatswissenschaft, 41.) Berlin 1933.

² Verfrüht deshalb, weil die Vorfrage nach der örtlichen Arbeitsteilung einfach übersprungen wird. Hier soll jedoch nicht eine richtige Erklärung des internationalen Handels versucht (einen solchen Versuch werde ich demnächst in einer größeren Arbeit vorlegen), sondern die bisherige Erklärung auf ihre anderweitige Brauchbarkeit hin geprüft werden.

komparativen Kosten in bekannter Weise eindeutig entscheiden, worauf sich jedes Land spezialisiert. Haben wir mehrere Güter, so können wir nur noch die Reihenfolge angeben, in der sie für jedes Land in den Austausch treten müssen. Erst mit Hilfe des zusätzlichen Prinzips des Ausgleichs der Zahlungsbilanz erhält man die Stelle der Reihe, wo Ein- und Ausfuhr Güter sich scheiden. Ordnet man die Güter oben beginnend in der Reihenfolge des komparativen Vorteils von I über II, so führt I alle Güter über dem Trennungsstrich aus, die übrigen ein¹. — Hat man nun nicht nur mehrere Güter, sondern auch mehr als zwei Produzenten, so muß man für jedes Länderpaar die Reihenfolge der komparativen Vorteile gesondert feststellen. Die Reihenfolge der komparativen Überlegenheit von I ist anders, wenn Land II der Vergleichspartner ist, als wenn Land III es ist. Kommt es zwischen zwei Ländern, z. B. I und II, überhaupt zum Handel in beiden Richtungen (was jetzt nicht mehr notwendig ist), so braucht sich der Handel doch nicht, selbst wenn wir von Frachtkosten absehen, auf alle Erzeugnisse zu erstrecken. Vielmehr erhalten wir jetzt in der Regel zwei Trennungsstriche, einen unter dem Ausfuhrgut, in dem I den geringsten komparativen Vorteil über II hat (Strich 1), und einen über dem entsprechenden Ausfuhrgut von II (Strich 2). Strich 1 muß notwendig über Strich 2 liegen. Die Bestimmung der Striche geschieht wiederum mittels des Prinzips des Ausgleichs der Zahlungsbilanz. Hat man aber nur die Striche für ein Länderpaar, so weiß man lediglich, daß I alles unter Strich 1 ein-, aber nicht alles darüber Liegende ausführt. Ebenso führt II alles über Strich 2 ein, aber nicht alles unter Strich 2 aus. Es bleibt also unbestimmt, welche Güter in den Handel zwischen den beiden Ländern eintreten. Nur für die zwischen den beiden Strichen liegenden Güter gilt ohne Einschränkung, daß sie von beiden Ländern aus dritten Ländern eingeführt werden. Hinsichtlich der Ausfuhr aber ist nicht einmal eine solche Teilkenntnis möglich. Man weiß weder, welche Güter ausgeführt werden, noch in welcher Reihenfolge ihre Ausfuhrchancen am größten sind. Zur Veranschaulichung dienen die aus Tabelle 1 errechneten Tabellen 3 und 4. Für den Handel des Landes I mit den übrigen Ländern ergibt sich zufällig immer nur ein Trennungsstrich, in allen anderen Fällen aber zwei. Nehmen wir etwa den Handel

¹ Zur Bestimmung der Trennungslinie muß man neben den — mit den komparativen Kosten gegebenen — Preissystemen (Preisverhältnissen) auch ihre absolute Höhe, das Preisniveau, kennen. Die Funktion einer Verschiebung der Preisniveaus ist es, die Zahlungsbilanzen zum Ausgleich zu bringen. Die betreffenden Preissysteme werden bei Goldwährung direkt und bei Papierwährung über die Wechselkurse so weit ineinander- oder auseinander-geschoben, bis Richtung und Größe der absoluten Preisunterschiede derart sind, daß sich die Zahlungen überall ausgleichen. Erst dieser Mechanismus macht die möglichen (komparativen) Kostenunterschiede in genügender Anzahl und in der Reihenfolge ihrer Größe zu wirklichen (absoluten).

zwischen Land II und Land III (Spalte 4 der Tabelle 4). Der Trennungsstrich 1 liegt zwischen den Gütern D und E, der Trennungsstrich 2 zwischen B und A. Land II führt nach III von den über Strich 1 liegenden Gütern die Ware D aus, nicht dagegen die Ware F, obwohl in ihr sein komparativer Vorteil gegenüber dem Land III noch größer wäre. Allein er ist kleiner gegenüber dem Land IV, mit dem Ergebnis, daß nicht nur die beiden zwischen den Trennungsstrichen liegenden Güter B und E, sondern auch das über dem oberen Trennungsstrich liegende Gut F von beiden Ländern aus dritten eingeführt wird.

Fassen wir zusammen, was sich in den drei Fällen (zwei Länder—zwei Güter; zwei Länder—viele Güter; viele Länder—viele Güter) aus der bloßen Kenntnis der komparativen Kosten schließen läßt: Im ersten, dem Paradefall der Theorie, die Linie, die Ein- und Ausfuhr Güter trennt. Im zweiten Fall die unbedingte Reihenfolge, in der die Güter in die Ein- und Ausfuhr eintreten, woraus der hypothetische Satz folgt, daß wenn der Trennungsstrich gegeben wäre, er Ein- und Ausfuhr Güter reinlich scheiden würde. Im dritten Fall die halbe Kenntnis, daß wenn es Trennungsstriche überhaupt gibt, alle Güter auf der abgelegenen Seite des Strichs auf der Einfuhrliste stehen, aber sie nicht erschöpfen. Daraus folgt das wenige, was man über die Handelsbeziehungen je zweier Länder positiv weiß: daß sie die Güter zwischen den Strichen nicht zwischen sich handeln, sondern beide aus dritten Ländern einführen¹. Während man im zweiten Fall wenigstens nach Kenntnis der Trennungslinie alles weiß, geben im dritten Fall selbst die Trennungslinien zwischen zwei Ländern nur eine Teilkenntnis dessen, was zwischen ihnen vorgeht. Zur vollen Kenntnis des Handels auch nur zwischen zwei Ländern braucht man außerdem die Trennungslinien zwischen den beiden beteiligten Ländern und allen übrigen. Die Bestimmung dessen, was ein Land denn nun ausführt, wird somit bei mehreren Gütern und vollends bei mehreren Ländern recht schwierig. Die Frage danach kann ohne das zusätzliche Prinzip des Ausgleichs der Zahlungsbilanzen, und im letzten Falle außerdem der Kenntnis des Handels aller übrigen Länder, rein aus den komparativen Kosten nicht entschieden werden².

¹ Ferner läßt sich negativ ableiten, welche Kombinationen zwischen den beiden Ländern unmöglich sind.

² Man kann auch so sagen: das Prinzip der komparativen Kosten gilt zwischen zwei Ländern; aber man kann nicht durch Kostenvergleich zwischen nur diesen beiden Ländern bestimmen, was, in welcher Richtung und mit welcher Wahrscheinlichkeit sie miteinander handeln. Die Wechselkurse und die anderen Länder durchbrechen das System so, daß sich im voraus nur sagen läßt, daß die nach der Größe des komparativen Vorteils geordnete Reihenfolge der Güter vom Handel zwischen zwei Ländern zwar durchlöchert, aber nicht vermischt werden kann.

II. Ablehnung des Prinzips für Länder, Landschaften und Betriebe

1. Zwischenstaatlicher Handel

Der Hauptgrund, warum sich das Prinzip auf Länder in aller Regel nicht anwenden läßt, liegt in deren räumlicher Ausdehnung. Die klassische Lehre von den komparativen Kosten behandelt sie als Punkte und glaubt ein übriges getan zu haben, wenn sie »die« Frachtkosten zwischen den Ländern berücksichtigt. Aber gerade diese sind in vielen Fällen gleich Null, während sie es bis zur Landesgrenze fast nie sind. Diese Degradierung der Länder zu Punkten ermöglicht die für die Anwendung des Theorems der komparativen Kosten unerläßliche Auffassung von ihrer wirtschaftlichen Einheit. Eine solche Einheit besteht nicht in zweifacher, hier wesentlicher Hinsicht:

1. Es haben, namentlich unter den Voraussetzungen der klassischen Theorie, die auch unabhängig von politisch bedingten Unterschieden gelten wollte, weder die Länder selbständige komparative Vorteile, die zu den Vorteilen ihrer Menschen und Orte (und allenfalls noch der höheren Einheiten: Betriebe und Landschaften) hinzukämen, noch haben ihre Menschen und Orte Vorteile, die sie von der Außenwelt unterschieden, gemeinsam. Denn einerseits differieren die Naturgaben und die Menschen der einzelnen Orte. Das sind die Verschiedenheiten auf der Angebotseite. Sodann ist die Nachfrage in den einzelnen Plätzen, nicht zuletzt auch die Nachfrage vom Ausland her, verschieden. Die Entfernung spielt dabei eine wichtige Rolle. Diese örtlichen Variationen von Angebot und Nachfrage haben zur Folge, daß die absoluten Preise und die komparativen Vorteile überall wieder andere sind.

2. Ist im vorigen Absatz begründet worden, warum die absoluten Preise der gleichen Ware und die Preisverhältnisse der verschiedenen Waren in demselben Land von Ort zu Ort variieren, so ist dem nunmehr hinzuzufügen, daß neben der Höhe auch die Bewegung der Preise örtlich verschieden ist. Mit anderen Worten, es gibt keine einheitlichen nationalen Preisniveaus, die an der Landesgrenze abbrechen. Eine wesentliche, wenn auch stillschweigende Voraussetzung der Anwendung der Theorie der komparativen Kosten auf Länder trifft nicht zu. Daß diese Voraussetzung gemacht wurde, und daß sie nicht haltbar ist, läßt sich unschwer zeigen.

Würde wirklich nur die national und international verschiedene Beweglichkeit der Produktionsfaktoren und nicht auch die willkürliche nationale Verkettung der Einzelpreise in der klassischen Lehre bestimmen, worauf sich ein Land spezialisiert, so dürfte eine bloße Verlegung der Landesgrenzen keine Umstellung in der Erzeugung hervorrufen, sofern nur die Produktionsfaktoren lediglich in der alten Richtung beweglich bleiben. Gesetzt sie könnten sich (Schaubild 1) nur zwischen den Landes-

teilen a und b bzw. nur zwischen c und d, dagegen nicht zwischen a und c oder zwischen b und d bewegen, so dürfte eine bloße politische Neuordnung, die Bildung der Staaten Nordland und Südland aus den Staaten Westland und Ostland, die Erzeugung ihrer Unterbezirke nicht berühren. So ist es in der Tat, wenn wir annehmen, daß sich auch an der Verkettung der Einzelpreise nichts ändert. Sie sollen innerhalb der früheren Staatsgebiete starr verbunden bleiben und somit innerhalb der neuen Staaten unterschiedliche Tendenzen aufweisen (Zahlenbeispiel 1 in Schaubild 2). Sobald wir jedoch unterstellen, die Preisverbindungen richteten sich nach den Landesgrenzen, sie seien innerhalb der jeweiligen Staaten starr, ist es zwar immer noch möglich (Beispiel 2), aber nicht mehr notwendig (Beispiel 3 und 4), daß die alte Raumordnung erhalten bleibt. Es kommt ganz darauf an, ob und wohin die Bevölkerung wandert (wobei Wanderung innerhalb der neuen Staaten annahmegemäß ausgeschlossen bleibt). Wandert sie überhaupt nicht, so wird die ganze Bevölkerung des einen alten Landes dauernd arbeitslos und muß von dem früher zu dem anderen Lande gehörigen Bevölkerungsteil mit versorgt werden. Wir brauchen hier nicht ins Einzelne zu gehen, und es sei nur im Vorbeigehen erwähnt, daß Ähnliches gilt, wenn sich umgekehrt die Wanderung nach der neuen und das Preisniveau nach der alten Landesgrenze richtet (Beispiel 5—7). Nur wenn sich beides, Wanderung und Preisniveau, der jeweiligen Landesgrenze anpaßt (Beispiel 8), erhalten wir das Resultat, das wir nach der Theorie der komparativen Kosten erwarten müßten.

Nun ist es in der Tat wahrscheinlich, daß sich die Gebiete freier Wanderung und fester Preisverbindung ungefähr decken, da diese letzte wesentlich von der ersten abhängt. Innerhalb eines Gebietes, in dem die Arbeiter ungehindert wandern, ist es zwar nicht notwendig, daß die Löhne von Ort zu Ort gleich sind, aber wahrscheinlich, daß ihre Bewegungsrichtung und infolgedessen die Bewegungsrichtung aller Preise dieselbe ist. Dagegen ist keineswegs zu erwarten, daß sich Wanderung und Preisniveau jeweils an die Landesgrenzen halten, insbesondere dann nicht, wenn keine direkten Wanderungsverbote und Preisregulierungen bestehen. Dann gibt es innerhalb der Landesgrenzen wie über sie hinweg Heerstraßen und Sperren der Wanderung, so daß schon aus diesem Grund teils inländische Preise untereinander, teils inländische mit ausländischen verkoppelt sind. Die vorübergehende Möglichkeit einer selbständigen Zentralnotenbankpolitik kann daran auf die Dauer nichts ändern.

Aus alledem ergibt sich, daß Länder die vom Theorem der komparativen Kosten vorausgesetzte wirtschaftliche Einheit einfach nicht aufweisen, weshalb es keinen Sinn hat, das Theorem auf sie anzuwenden. Es ist keineswegs so, daß Länder »nicht sein einziger Anwendungsfall« sind, sondern sie sind überhaupt keiner.

2. Zwischenregionaler und zwischenbetrieblicher Handel

Nicht die Theorie der komparativen Kosten ist falsch, sondern ihre Anwendung auf politische und auf die höheren wirtschaftlichen Einheiten: Betriebe und Landschaften. Gegen die Anwendung auf Landschaften spricht erstens alles, was auch für Betriebe gilt, und manches von dem, was wir über Länder angeführt haben. Landschaften sind ja keine Einheit in dem Sinne, daß alles in ihnen gleich wäre (wenn keine anderen, müßten sie doch Unterschiede der Lage aufweisen!), sondern nur so, daß die Teile in ihrer Mannigfaltigkeit um einen gemeinsamen Schwerpunkt geordnet sind. Wir können also gleich weitergehen zu den Betrieben. Betriebe erfüllen wenigstens annähernd die Bedingung innerer Gleichheit. Es gibt in ihnen im allgemeinen keine rivalisierenden Standorte für dieselbe Produktion, die durch ein Polster von Frachtkosten voneinander geschützt wären. Ein einheitliches Preisniveau zeigen jedoch auch sie nicht. Die Preise ihrer verschiedenen Erzeugnisse werden sich zwar im allgemeinen in derselben Richtung bewegen¹, aber nicht mit gleicher Stärke. Denn die Preise und Produktivitäten der verschiedenen Produktionsfaktoren sind in den verschiedenen Abteilungen und Berufen des Betriebes von der Größe der Erzeugung verschieden abhängig. Die Beweglichkeit der Arbeiter zwischen den verschiedenen Tätigkeiten innerhalb der Fabrik ist zum Beispiel nicht in jeder Richtung die gleiche. Die Nachfrage- und Kostenkurven (wir verlassen die Annahme konstanter Kosten) haben nicht dieselbe Form für alle Erzeugnisse des Betriebes. Mit dem Preisniveau ändert sich deshalb auch das Preissystem und damit die Reihenfolge der komparativen Vorteile.

Man könnte sich nun einen Weg denken, dies zu berücksichtigen: für unendlich kleine Verschiebungen des Preisniveaus ließe sich die gleichzeitige Verschiebung des Preissystems vernachlässigen. Hat man die Skala der Kostenvorteile kurz vor Erreichung des Gleichgewichts, so könnte man mit Hilfe der Theorie der komparativen Kosten und bei Kenntnis der Nachfrageverhältnisse für alle Betriebe berechnen, was zwei Betriebe zwischen sich handeln (das heißt das Theorem würde für die Grenzkosten gelten²). Aber dagegen ist zweierlei einzuwenden. Erstens wird es sich kurz vor Erreichung des Gleichgewichts in aller Regel nicht

¹ Solange es sich nur um ein Abtasten der vorteilhaftesten Spezialisierung, nicht um Anpassung an unabhängige Nachfrageverschiebungen handelt.

² Haberler, a. a. O., S. 109.

³ Sobald man Kostenkurven statt konstanter Kosten einführt, gilt das Theorem für die jeweiligen Grenzkosten. Da diese wechseln, können sich die komparativen Kostenverhältnisse für verschiedene Produktionsmengen umkehren. Infolgedessen kann selbst bei nur zwei Ländern und Gütern erst bei Kenntnis des Wechselkurses, der die Zahlungsbilanz ausgleicht, bestimmt werden, worauf sich jedes Land spezialisiert.

mehr nur um komparative, sondern bereits um absolute Kostenunterschiede handeln, so daß sich die Ein- und Ausfuhr Güter auch ohne unser Prinzip bestimmen ließen. Zweitens würde dieses Vorgehen die Kenntnis des Gleichgewichts schon voraussetzen. Es würde dann erreicht sein, wenn die Preise — oder die komparativen Kosten, was nur eine andere Seite derselben Sache wäre — derart wären, daß sich Angebot und Nachfrage überall ausgleichen. Mit anderen Worten: die Aufgabe, die komparativen Kosten zu bestimmen, wäre identisch mit der Aufgabe, die Gleichgewichtspreise zu bestimmen, wäre also keine Hilfe, sondern nur eine andere Ausdrucksweise dafür. Immerhin, wenn das Theorem der komparativen Kosten auch nicht zur Bestimmung des Gleichgewichts führte, so müßte es doch in ihm gelten. Das müßte sich zum Beispiel zeigen, wenn man sich das System der örtlichen Preise gefroren und ihr Niveau aus der Gleichgewichtshöhe verschoben denkt.

Aber es steht schlimmer. Wir kommen jetzt zu einer Schwierigkeit, bis zu der vorzustoßen es sich bei der Diskussion für Länder schon gar nicht lohnt. Es ist selbst bei Kenntnis der Gleichgewichtspreise für die einzelnen Betriebe unmöglich, ihre komparativen Kosten zu berechnen. Wie hoch sind die Kosten der gar nicht produzierten Artikel? Man könnte an den Schnittpunkt der potentiellen Kosten- und Nachfragekurve dafür denken. Aber diese Kurven selbst sind ja gar nicht gegeben, sondern verschieben sich mit der Größe des Einzugsgebietes für die Produktionsfaktoren und des Absatzgebietes für die Produkte. Wie groß sollen wir diese Gebiete annehmen? Sie brauchen nicht dieselben zu sein wie für die tatsächlich hergestellten Erzeugnisse. Sie hängen auch von der Produktion anderer Betriebe ab. Was tun? Haben wir im letzten Absatz gesehen, daß die komparativen Vorteile eines Betriebes nicht von Natur aus feststehen, weil Angebot und Nachfrage nicht einfach gegeben, sondern Funktionen des Preises sind (Bewegung auf der Kurve), so müssen wir jetzt hinzufügen, daß außerdem bei demselben Preis Angebot und Nachfrage Funktionen der Gebietsgröße sind (Verschiebung der Kurven), so daß die Kosten noch aus diesem weiteren Grund variieren. Da man aber keinen Anhalt dafür hat, welche Gebietsgrößen man für die im Gleichgewicht von den einzelnen Betrieben nicht produzierten Güter annehmen soll, ist auch keine sinnvolle Aussage über die komparativen Kosten möglich. Es gibt sie überhaupt nicht.

III. Anwendung des Prinzips auf den interpersonalen Handel

Als wichtigste Gründe, warum sich das Prinzip der komparativen Kosten auf Länder, Landschaften und Betriebe nicht anwenden läßt,

4*

fanden wir teilweise das Fehlen innerer Gleichheit und immer die Veränderlichkeit oder gar Unberechenbarkeit der Kosten. Bei den unteren Einheiten: Menschen und Orten, steht es besser. Insbesondere für den Einzelnen gelten die erste und die letzte Schwierigkeit offensichtlich gar nicht und die mittlere dann nicht, wenn er nicht im Rahmen einer größeren Arbeitsgemeinschaft (Fabrik), sondern selbständig wirtschaftet, in freien Berufen, als Handwerker, Händler und Bauer. Da er sich in allen Fällen, in denen er den Preis der verschiedenen Berufsleistungen nicht beeinflussen kann, ganz auf eine Tätigkeit verlegt, ist seine Produktivität in ihr fest gegeben. Insoweit läßt sich mit Hilfe unseres Prinzips der Beruf bestimmen. Aber auch in den Fällen, wo die Produktivität veränderlich ist, wie etwa beim Fabrikarbeiter, wo sie vom Beschäftigungsgrad des Betriebes abhängt, ist das Theorem, wenngleich überflüssig, so doch, wie wir oben gesehen haben, für die Grenzkosten gültig. Auf die Berufswahl findet also das Prinzip der komparativen Kosten in der Regel Anwendung; für Fabriken und Länder gilt es nicht¹. Auch auf die Standortwahl ließe sich das Theorem unter Umständen anwenden. Es müßte sich dann um gleiche Parzellen handeln, die für einen Ein-Mann-Betrieb gerade genügen, und ihre Bewirtschafter dürften nicht wesentlich voneinander verschieden sein. In der Regel gerät man jedoch in zwei große Schwierigkeiten: man müßte erst bestimmen, was ein »Ort« eigentlich ist, und man müßte berücksichtigen, daß zu den besonderen Qualitäten des Ortes immer noch die besonderen Qualitäten des Bewirtschafters kommen. Dann wird die Sache aber so verwickelt, daß eine einfachere Erklärung der Standortwahl zum mindesten vorzuziehen ist.

Vergleichen wir nun den Handel zwischen Ländern und zwischen Personen, um zu sehen, welche Begriffe des interpersonalen Handels den uns vom internationalen Handel her vertrauten entsprechen (Tabelle 1 und 2). Wir müssen zu diesem Zweck so tun, als ob sich das Prinzip auf den Außenhandel tatsächlich anwenden lasse. Die Skala der relativen Leistungsfähigkeit kann für einen Menschen genau so aufgestellt werden wie für ein Land (Spalte 2). Aus diesen Verhältniszahlen und der absoluten

¹ Das schließt nicht aus, daß man es für gewisse praktische Zwecke dennoch auf Länder anwendet, etwa zur Beseitigung des populären Vorurteils, das von der Natur durchweg kärglicher bedachte Land habe im internationalen Handel einen schwereren Stand. Da dieses Vorurteil die Länder — wenn auch zu Unrecht — als Einheiten betrachtet, ist unser Prinzip zu seiner Widerlegung durchaus brauchbar. Und solange man das Land nicht in seiner inneren Mannigfaltigkeit theoretisch zu behandeln wußte, war das Prinzip selbst in der Theorie des internationalen Handels am Platz. Das ist ja vielleicht überhaupt die wichtigste Leistung der Theorie, daß sie aus übersehbaren Verhältnissen Sätze ableitet, die als Glaubenssätze dann zur Bewältigung viel komplizierterer Fälle eine Richtschnur geben. Die Theorie ist deshalb noch nicht unnütz, weil sie vereinfacht, sondern nur, wenn sie schrullig vereinfacht.

Leistung eines der Produzenten in der Zeiteinheit (Spalte 3) läßt sich das nationale Preissystem vor Eintritt in den internationalen Handel berechnen (Spalte 4 der Tabelle 1 enthält darüber hinaus die absolute Höhe der Preise in Landeswährung, involviert also eine weitere Annahme über die Geldmenge). Genau so sind auch für den Einzelnen die von ihm hergestellten Güter unter sich austauschbar im Verhältnis der von ihm darauf verwendeten Arbeitszeit (Tabelle 2, Spalte 4).

In beiden Fällen brauchen wir schließlich noch das Umrechnungsverhältnis der inneren Recheneinheit (Reichsmark, Stunden) in eine äußere — zum Beispiel Pfund Sterling oder Gold für Länder; Landeswährung (Reichsmark) für Einzelne — in der sich alle inneren Preise miteinander vergleichen lassen. Dieses Umrechnungsverhältnis fixiert die relative Höhe des inneren Preisniveaus. Es ist uns vom internationalen Handel her bekannt als Wechselkurs, und dem entspricht fast aufs Haar im interpersonalen Handel der Stundenlohn¹. Wie mit Hilfe des Wechselkurses die nationale Recheneinheit, zum Beispiel Reichsmark, in die internationale, zum Beispiel Pfund Sterling, umgerechnet wird (Tabelle 1, Spalte 5), so mit Hilfe des Stundenlohnes die personale Recheneinheit (Stunden) in die allgemeine (Reichsmark) (Tabelle 2, Spalte 5). Die Höhe der Umrechnungsverhältnisse hängt von den wechselseitigen Nachfragen ab und soll diese ins Gleichgewicht bringen. Wie für Länder, so muß auch für die Einzelnen die Summe ihrer Forderungen und Verpflichtungen, das heißt ihre Zahlungsbilanz ausgeglichen sein. Und mangels Kenntnis der Nachfrageverhältnisse können wir in beiden Fällen die Umrechnungssätze nur in gewissen Grenzen beliebig annehmen². Sie müssen auf alle Fälle so sein, daß kein Produzent vom Austausch ausgeschlossen ist, denn anders herrscht kein Gleichgewicht. Der Produzent mit dem zu hohen Umrechnungssatz würde nämlich so lange mit seinem Wechselkurs bzw. seiner Lohnforderung heruntergehen, bis auch er wenigstens eine Ware billiger produziert als die anderen.

Und nun kommen wir zu dem einzigen, einem graduellen Unterschied. In der internationalen Arbeitsteilung kann ein Gut von mehreren Ländern hergestellt werden, wenn keines derselben die Weltnachfrage allein voll befriedigen kann³. Umgekehrt können Länder aber auch so groß sein,

¹ Der einzige Unterschied ist, daß der Wechselkurs die internationale Entlohnung der Arbeitsstunde nicht direkt, sondern erst unter Einschaltung eines Zwischengliedes (der Entlohnung der Arbeitsstunde in nationaler Währung) angibt.

² Vgl. darüber: Haberler, a. a. O., S. 102.

³ Diese Selbstverständlichkeit folgte nicht aus der alten Theorie der komparativen Kosten. Erst Graham hat sie in diese eingebaut durch Berücksichtigung der Größe der Länder. F. D. Graham, *The theory of international values re-examined*. »The Quarterly Journal of Economics«, Cambridge, Mass., Vol. 38 (1923/24), S. 54 ff.

daß sie mehr als ein Gut ausführen. Dies letzte ist für Menschen nicht die Regel. Bei den meisten Waren ist die Nachfrage so groß, daß kein Einzelner sie allein befriedigen kann, geschweige denn, daß er gar mehrere Berufe nebeneinander auszuüben vermöchte¹. In Tabelle 2 müssen wir also beim Ansetzen der Stundenlöhne nicht nur darauf achten, daß jeder Arbeiter einen Beruf ausüben kann, sondern auch darauf, daß sich die Leistungslöhne aller Berufsgleichen entsprechen. Obwohl also der Knecht γ III in Tabelle 2 nur 66 Rpf. Stundenlohn hat, während der Knecht γ I 110 Rpf. verdient, werden sie genau nach ihrer Leistung entlohnt. Hätten wir auch bei den Ländern angenommen, einige könnten ihre Produktion allein nicht bewältigen, so hätten wir bei der Festsetzung der Wechselkurse dementsprechend auf die Gleichheit der internationalen Preise achten müssen. Der Lohn für ein Stück und der Preis für ein Stück sind überall dieselben, gleichgültig welcher Mensch oder welches Land das Stück liefert. Die Leistungslöhne und die internationalen Preise entsprechen sich.

Zur weiteren Verdeutlichung der völligen Übereinstimmung sprechen wir noch für einfache Verhältnisse die Wirkung einiger Störungen, das Hauptthema der Lehre vom internationalen Handel, für den interpersonalen Handel durch. Gesetzt die Ausfuhr eines Landes übertreffe seine Einfuhr, und die Zahlungsbilanz enthalte keine anderen ausgleichenden Posten; es strömt dann Gold ein, bis die nationalen Güter so hoch im Preise stehen, daß das Ausland seine Käufe einschränkt. Umgekehrt schwimmen die Inländer im Geld und kaufen daher mehr von den billigen ausländischen Waren oder geben Auslandskredite, bis die Zahlungsbilanz schließlich wieder ohne Goldzustrom ausgeglichen ist. Genau so für den Einzelnen. Wenn die Einkünfte aus seiner Berufsleistung (seiner »Ausfuhr«) seine Ausgaben für Güter übersteigen und sein Haushaltbuch keine sonstigen Posten aufweist, muß (dem Gold als internationalem Zahlungsmittel entsprechend) ein Überschuß von nationalen Zahlungsmitteln in seine Kasse geströmt sein. Dieses anhaltende tote Horten mindert schließlich seine Wertschätzung für Geld, steigert sie für Güter oder Kapital. Er fordert einerseits, wo es möglich ist, mehr für seine Berufsleistung (sein »Preisniveau«, bestehend aus einem einzigen Preis, seinem Lohn, steigt)²,

¹ Ausnahmen treten bei geringer Bevölkerungsdichte auf. Es handelt sich daher, wie gesagt, nur um einen graduellen Unterschied. Bei geringer Bevölkerungsdichte spielt sich der Stundenlohn so ein, daß die Summe der zu diesem Lohn erreichbaren Tätigkeiten die Arbeitszeit unseres Mannes gerade ausfüllt.

² Insbesondere in Fällen beschränkten Monopols, beispielsweise dem in Anm. 2, S. 56 erwähnten. Mitunter aber auch bei freier Konkurrenz. Der Einzelne hat hier zwar keinen Einfluß auf den Lohn und zunächst höchstens einen geringen auf seine Arbeitszeit. Aber er kann sich etwa früher zur Ruhe setzen, und wenn das in einem ganzen Berufsstand üblich wird, wird auf die Dauer sein Angebot an Arbeitskraft doch verknappt und ihre Entlohnung gesteigert.

so daß er davon weniger verkauft (Reduzierung der Arbeitszeit, mehr Eigenverbrauch); andererseits steigert er auf die Dauer seine Ausgaben doch, oder trägt das Geld auf die Bank (sein Kapitalexport), bis seine Zahlungsbilanz am Ende wieder ohne Geldeinfuhr (Horten) ausgeglichen ist. Die Steigerung der Ausfuhrpreise gegenüber den Einfuhrpreisen verbessert die »barter terms« unseres Landes¹. Genau so verbessert die Steigerung seines Nominallohnes bei gleichem allgemeinem Preisniveau den Reallohn unseres Mannes. »Barter terms of trade« und Reallohn entsprechen sich, und wenn sie sinnlos sind, sind sie es aus demselben Grund.

Ein anderes Beispiel: Ein Mann sei willig, zu einem sehr niedrigen Stundenlohn zu arbeiten (entsprechend dem Schleuderexport eines Landes). Mehrere verschiedenartige Beschäftigungen werden ihm angeboten, man reißt sich um ihn, die Nachfrage übersteigt seine Arbeitskraft. Er findet, daß er einen höheren Stundenlohn fordern und dennoch voll beschäftigt sein kann. Mit der Steigerung seiner Ansprüche verschließt er sich immer mehr Möglichkeiten, bis schließlich seine Lohnforderung so hoch ist, daß sie nur noch in einem einzigen Beruf seiner Leistung entspricht. Diesen wählt er. In entsprechender Weise findet schließlich auch internationale Schleuderkonkurrenz ihre Grenzen und ihren legitimen Platz. Nur daß bei einem sehr großen Land der Punkt später erreicht wird, wo die Nachfrage nach seinen Gütern seine Leistungsfähigkeit übersteigt und seinen Wechselkurs hochtreibt, bis die ausländische Nachfrage nach den jeweils noch übrigen speziellen Landeserzeugnissen dem inländischen Angebot an Arbeitszeit dafür gleich ist. Aber einmal kommt dieser Punkt unausweichlich. Stundenlohn und Wechselkurs werden am Ende so hoch sein, daß in beiden Fällen die Zahlungsbilanzen ausgeglichen sind, das heißt das nationale oder personelle Angebot an Arbeitszeit mal deren Preis (= Ausfuhr) gleich ist der Nachfrage nach fremden Waren (= Einfuhr).

Ein Beispiel noch für den graduellen Unterschied, den wir oben erwähnt haben: Um Schulden aus dem laufenden Einkommen zurückzuzahlen, muß ein Land seine Preise senken, und dies steigert teils über Erhöhung der Ausfuhr, teils durch Beschränkung der Einfuhr seinen Ausfuhrüberschuß. Ein einzelner Mensch dagegen braucht in der Regel keinen geringeren Preis für seine Arbeit zu fordern, um seine »Ausfuhr« zu erhöhen, da er

¹ Nicht notwendig auch seinen Gesamtnutzen aus dem internationalen Handel, da die Verbesserung der »barter terms« durch Schrumpfung des Handelsvolumens möglicherweise kompensiert wird, genau wie eine Erhöhung der Stundenlöhne durch Verminderung der gesamten Arbeitszeit sich zuungunsten der Arbeiter auswirken kann. Auch am Beispiel der Sanktionen sieht man, wie sehr es nicht nur auf die »barter terms«, sondern auch auf den Umfang des Handels ankommt. Die Sanktionen haben Italien nicht über das Austauschverhältnis, sondern nur über die ausgetauschte Menge geschädigt. Vgl. W. G. Welk, *League sanctions and foreign trade restrictions in Italy*. »The American Economic Review«, Evanston, Ill., Vol. 27 (1937), S. 96 ff.

sowieso seine ganze Erzeugung ausführt und auf ihren Preis keinen Einfluß hat. Nicht durch Preisunterbietung, sondern allenfalls durch Mehrarbeit kann er sein Einkommen erhöhen. Der normale Weg freilich, um den nötigen Ausfuhrüberschuß zu erzielen, ist für ihn die Drosselung seiner Ausgaben, wozu es wiederum keiner Preissenkung »im Innern« bedarf. Ein typischer Fall von Transfer durch reine Übertragung von Kaufkraft ohne Preisverschiebung! Er beruht auf dem kleinen Umfang des »Einzugs«- und »Ausfuhr«gebietes des Einzelnen im Verhältnis zur ganzen Wirtschaft!

Wir wollen die Entsprechungen nochmals übersichtlich zusammenstellen:

Internationaler Handel	Interpersonaler Handel
Wechselkurse	Zeitlöhne
Internationale Preise	Leistungslöhne
Barter terms (= Verhältnis der Ausfuhr- zu den Einfuhrpreisen)	Reallöhne (= Verhältnis der Löhne zu den Warenpreisen)
Nationales Preissystem	Verhältnis des Zeitaufwandes je Stück
Nationales Preisniveau	Lohnhöhe
Goldeinfuhr	Horten
Kapitalausfuhr	Sparen
Ausfuhr = Einfuhr	Verdienst = Einkäufe

Die Frage, wovon eine vernünftige Berufswahl abhängt, ist sonach (wenn wir von Imponderabilien¹ absehen) dahin zu beantworten: von der Eignung, die einer mitbringt, den Preisen, die er dafür erhalten und dem Stundenlohn, den er fordern kann². Nicht vom Zeitlohn allein, denn welchen Zeitlohn einer erzielt, hängt ja davon ab, was er in den verschiedenen Möglichkeiten leistet, und wie sehr diese nachgefragt werden. Auch nicht von der subjektiven Leistungsfähigkeit allein, denn es kommt auch darauf an, was sie ihm einbringt. Man kann, solange Spezialisierung auf einen Beruf möglich ist, auch so sagen: derjenige Beruf wird gewählt, der unter Berücksichtigung von Eignung und Leistungslöhnen den höchsten Stundenlohn einbringt. Die Parallele zum internationalen Handel ist vollkommen. Was ein Land schließlich ausführt bzw. ein Mensch berufsmäßig herstellt, hängt bei gegebenen komparativen Vorteilen von dem Umrechnungsverhältnis ab, das bei Gleichgewicht jeder von ihnen erzielt. Sie werden sich beide auf das verlegen, was sie unter Zugrunde-

¹ Diese und die Kosten der Berufsausbildung ließen sich unschwer berücksichtigen, würden aber über unser Thema hinausführen. Sie ändern natürlich die reine Wirkung des Prinzips der komparativen Leistung ab.

² Diese Fassung gilt insbesondere für den Fall des beschränkten Monopols, in dem einer mehrere Tätigkeiten ausüben und die Preise dafür beeinflussen kann.

legung dieses Umrechnungsverhältnisses mindestens so billig wie andere herstellen können. Wechselkurs und Zeitlohn haben also genau dieselbe Funktion.

IV. Folgerungen für die Berufswahl

Wir kommen zu dem Ergebnis, daß die Berufswahl, soweit sie sich nach dem Verdienst richtet, von eben jenem Prinzip beherrscht wird, das ursprünglich und fälschlich zur Bestimmung der internationalen Arbeitsteilung entwickelt wurde: dem Prinzip der komparativen Kosten. Andererseits haben wir schon eingangs gesehen, daß die Aussagekraft des Prinzips in Wirklichkeit beschränkt ist. Seine Bedeutung und seine Begrenztheit wollen wir uns zum Schluß noch einmal an der richtigen Anwendung vergegenwärtigen, indem wir uns die Frage vorlegen: Was haben denn nun die Angehörigen desselben Berufes gemeinsam? Welches ist der genaue Inhalt der Formel, in einem Beruf fänden sich alle jene zusammen, die darin komparativ überlegen sind? Auf keinen Fall kann das heißen: diejenigen, die darin objektiv, im Vergleich mit anderen Menschen, am meisten leisten. Ein Bankdirektor wird nicht deshalb mit einem Schuhputzer tauschen, weil er ihn auch im Schuhputzen übertrifft. Es kann aber auch nicht heißen: diejenigen, die in diesem speziellen Beruf dem Weltrekord am nächsten kommen, also hierin subjektiv am tüchtigsten sind¹. In Tabelle 2 zum Beispiel wählt α II den Beruf D, wo seine Leistung 60 v. H., nicht A, wo sie 80 v. H. des Weltrekords ist, aus dem einfachen Grund, weil unter Berücksichtigung der Bezahlung der beiden Arbeiten sein Stundenlohn in D dennoch größer ist. Oder anschaulicher: Ein Bankier mag ein Rekordbote und nur zweitklassig als Bankdirektor sein. Dennoch verdient er als Direktor mehr, wenn er seine Leistung mit dem Leistungslohn multipliziert. Was sonst kann die Phrase »komparativ überlegen« aber bedeuten? Sie läßt sich, wie im internationalen Handel, nur auf je zwei Produzenten anwenden: ordnet man ihre Leistungsfähigkeit im Verhältnis zum Partner in den verschiedenen Berufen der Reihe nach, so wird jeder einen Beruf auf der Seite der Reihe auswählen, die für ihn günstiger ist. Welcher Beruf das nun genau ist, kann erst bestimmt werden, wenn wir die Gleichgewichtslöhne sämtlicher Produzenten kennen. Dann zeigt sich, daß alle, die einen bestimmten Beruf wählen, nur das Eine gemeinsam haben, daß sie in diesem Beruf am meisten verdienen, und daß dieser Beruf, beim Vergleich mit jedem beliebigen Menschen eines anderen Berufs, auf der für sie vorteilhafteren Seite der kom-

¹ Außer bei nur zwei Menschen, bei denen »subjektiv am tüchtigsten« dasselbe ist wie »komparativ überlegen«.

parativen Stufenleiter steht. Die in einfachen Fällen so klare Formel von der komparativen Überlegenheit ist in komplizierteren Fällen sowohl unanschaulich als auch unvollständig. Es sind jedenfalls nicht notwendig die Tüchtigsten in irgendeinem landläufigen Sinne, die sich in einem Beruf zusammenfinden, sondern diejenigen, deren Leistungsfähigkeit in ihm wenigstens so groß ist, daß sie ihnen bei dem herrschenden Stücklohn den höchsten Zeitlohn einbringt¹.

Das wird vielleicht klarer an einigen Beispielen: Von allen Arbeitern in der Beschäftigung D (Tabelle 2) ist δ I am tüchtigsten und α II am untüchtigsten. Ihre Stundenlöhne sind dementsprechend 100 und 60 Rpf. Fällt nun der Stücklohn von 10 auf 8,5 Rpf., so verlassen beide, der Tüchtigste und der Untüchtigste, den Beruf, weil sie anderswo (δ I in C, α II in A) mehr verdienen. Oder ein anderes Beispiel: Steigt der Stücklohn im Beruf B von 78 auf 84 Rpf., so wird nicht nur der in diesem Beruf unübertroffene Arbeiter β I, sondern auch der mäßig gute β III angelockt. Man kann also nicht im voraus sagen, wer bei einer Lohnänderung der Grenzarbeiter sein wird. Es braucht gar nicht der in diesem Beruf am wenigsten Leistungsfähige zu sein, ja es kann jemand sein, der darin geschickter ist als alle übrigen und doch in einer anderen Beschäftigung bisher mehr verdient hat (bei Zuwanderung) oder zukünftig mehr verdienen wird (Abwanderung). Der Grenzarbeiter eines Berufes ist somit derjenige, dessen Zeitlohn in einem anderen Beruf seinem Verdienst in dem in Frage stehenden Beruf am nächsten kommt. Oder kurz: Der Grenzproduzent ist nicht der schlechteste, sondern der unwilligste Produzent. Obwohl man bei jeder Verwendung die dort Arbeitenden nach ihrer Produktivität anordnen kann, schließt das nicht aus, daß in anderen Verwendungen Leute arbeiten, die in dieser nicht nur

¹ Was folgt daraus für die Berufswahl der Frau? Daß Frauen es mit Männern in vielen Berufen an Leistungsfähigkeit aufnehmen, war seinerzeit ein wirksames Argument der Frauenbewegung. Aber es war nur dort stichhaltig, wo nach Zeit, nicht nach Leistung bezahlt wurde. Sonst ist es für die richtige Berufswahl belanglos, ob die absolute Leistung der Frauen an diejenige männlicher Berufskollegen heranreicht. Der einträglichste Beruf für die Frau ist zwar notwendig zugleich ein solcher, in dem sie allen Männern, die einen anderen Beruf ausüben, komparativ und einigen von ihnen vielleicht sogar absolut überlegen ist; das letzte ist aber nicht notwendig. Im Gegenteil kann eine Tätigkeit, in der eine Frau vielleicht alle Männer übertrifft, ihr weniger einbringen als eine andere, in der sie allen Männern absolut unterlegen ist. »Typische Frauenberufe« lassen sich somit lediglich so charakterisieren, daß diejenigen, die in ihnen am meisten verdienen, in der Regel Frauen sind. Diese Frauen sind allen Männern darin komparativ überlegen, d. h. sie tun diese Arbeit verhältnismäßig besser, als sie »Männerarbeit« tun würden. Aber nicht für alle Frauen, die den Männern in diesem Beruf komparativ überlegen wären, ist es vorteilhaft, ihn zu ergreifen. So ganz einfach ist der Zusammenhang zwischen Eignung und Berufswahl nicht!

ans Ende, sondern überall zwischen die Produktivitätsreihe einzuordnen wären, und durch Lohnerhöhung zum Teil angezogen werden können¹.

Für den Unternehmer ist nur der Stücklohn, für den Arbeiter nur sein Zeitlohn von Interesse. Unbeholfene Arbeiterfreundlichkeit hat diesen letzten zu dem Lohn, das heißt Umsatz in Preis verfälscht. Die Bezahlung nach Zeit statt nach Leistung hat umwälzende Folgen: bei Leistungslohn gibt es keine »besser bezahlten« Berufe, weil die Vergleichsbasis fehlt. Man kann nicht den Lohn für die Anfertigung eines Rockes mit dem Lohn für die Herstellung eines Paares Schuhe vergleichen. Und einheitliche Stundenlöhne der Schneider oder Schuster kommen bei Bezahlung nach Leistung nicht vor. Mit der Einführung von festen Tariflöhnen ändert sich das Bild. Sie treiben viele, die bei freiem Wettbewerb in ihrem alten Beruf mehr verdient hätten, in besser bezahlte Berufe, wo sie trotz ihrer geringeren Leistungsfähigkeit noch die höheren Tariflöhne wert sind. Und sie treiben alle, die bei freiem Wettbewerb weniger verdient hätten, in schlechter bezahlte Berufe, soweit sie dort leistungsfähig genug sind, den Tariflohn zu verdienen. Der Rest wird arbeitslos. Erst Tariflöhne machen den Grenzarbeiter im Sinne des am wenigsten leistungsfähigen Arbeiters (nicht in unserem obigen Sinn des am leichtesten abspringenden oder zuströmenden Arbeiters) wirtschaftlich bedeutsam. Erst bei Tariflöhnen hat der Satz Sinn, daß alle, die einen höher bezahlten Beruf ausüben, darin objektiv leistungsfähiger sind als alle in schlechter bezahlten Berufen Tätigen. Die Situation ist fundamental verschieden vom freien Tausch, wo es gerade nicht so sein muß, daß diejenigen eine Arbeit tun, die sie objektiv oder subjektiv am besten können. Bei freier Lohnbildung wird derjenige Beruf gewählt, der unter Berücksichtigung von Leistung und Leistungslohn am meisten einbringt, bei Tariflohn derjenige mit dem höchsten Tarif von allen Berufen, in denen Leistung mal Bezahlung dafür (bei freier Lohnbildung) dem Tariflohn mindestens gleichkommen. Es ist freilich nicht notwendig, daß irgendein Tariflohn erreicht wird. Das gibt dann jenes Heer von Arbeitslosen, das unüberlegte Menschenfreunde zu schaffen nicht müde werden.

¹ Der Lohn für eine bestimmte Arbeit hängt also nicht von der Produktivität des für diese Produktion am schlechtesten geeigneten, aber noch notwendigen Arbeiters, sondern davon ab, wie viele es bei dieser Lohnhöhe innerhalb eines bestimmten Lohnsystems für am vorteilhaftesten halten, sich auf solche Arbeit zu spezialisieren. Davon muß unterschieden werden der Fall, in dem die Produktivität des Grenzarbeiters nicht aus persönlichen, sondern aus betrieblichen Gründen geringer ist, sei es daß ein Betrieb die optimale Größe überschritten hat, oder daß er von einem Grenzunternehmer geleitet wird, dessen Unfähigkeit die Leistung seiner Angestellten beeinträchtigt. Während, vom Menschen aus gesehen, die Grenzbetrachtung unmöglich geworden ist, bleibt sie vom Standpunkt der Industrie aus bestehen. Sie wird so lange eine bunte Gesellschaft von Menschen aller Leistungsgrade anlocken, bis der Wert der Grenzleistung dem Lohn dafür gleich ist.

V. Ergebnis

Gegen die Lehre von den komparativen Vorteilen in ihrer überlieferten Fassung ist in den letzten Jahren mit Vorliebe eingewendet worden¹, daß sie mit dem bedenklichen Begriff »reale Kosten« arbeite. Dieser Streitpunkt ist jedoch nur für die Wünschbarkeit der aus dem Prinzip folgenden Arbeitsteilung wichtig, während uns hier die Vorfrage beschäftigt hat, über welche Art von Arbeitsteilung es etwas und wieviel es darüber auszusagen vermag. Wir haben gefunden, daß es nur auf die Arbeitsteilung zwischen Menschen anwendbar und hier wiederum nur für die Bestimmung der Arbeitsteilung zwischen selbständig Wirtschaftenden von — Wichtigkeit wäre zuviel gesagt — aber doch von Interesse ist. Deren Berufswahl vermag es nun freilich nicht etwa lediglich auf Grund natürlicher Eignung aus sich heraus zu erklären (ein solcher Mißgriff wäre vergleichbar dem Versuch, den Standort der Erzeugung rein aus natürlichen Momenten, physischen Gewichten usw. abzuleiten). Neben der Angebotseite müssen vielmehr auch die Nachfrageverhältnisse berücksichtigt werden, und zwar stets für alle Wirtschaftenden, obwohl sich das Prinzip immer nur auf ein Paar derselben anwenden läßt. Man muß also eher das Prinzip aus dieser Fülle mitwirkender Faktoren mühsam herauschälen, als daß man in ihm eine einfache oder gar notwendige Formel zur Bestimmung der Berufswahl sehen könnte. Es gilt zwar, aber es hilft nicht viel. Seine eigentliche Leistung liegt in der Ausdeutung jener Wahl.

¹ Besonders von E. S. Mason, *The doctrine of comparative cost*. »The Quarterly Journal of Economics«, Vol. 41 (1926/27), S. 63 ff.

Die Wirkungen einer Grenzverlegung auf die internationale Arbeitsteilung

SCHAUBILD 1 — DIE POLITISCHE GRENZVERLEGUNG

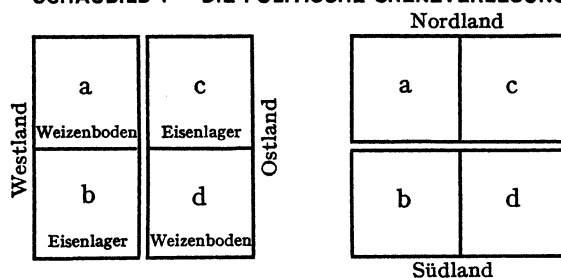


SCHAUBILD 2 — DIE WIRTSCHAFTLICHEN NACHWIRKUNGEN^a

Ausgangsstellung:
Wanderung und Preise
richten sich nach den
Landesgrenzen
(N \longleftrightarrow S)

I	
(100)	(60)
50	60
80	80
(160)	(80)

Übergang:
Wanderung und
Preise richten
sich nicht gleich-
mäßig nach den
Landesgrenzen

2		3		4	
(100)	(60)	(100)	(60)	(100)	(60)
50	30	100	60	100	60
				unterstützt	
160	80	40	20	unterstützt	
(160)	(80)	(160)	(80)	160	80
				(160)	(80)
Verbindung der Menschen N \longleftrightarrow S, der Preise W \longleftrightarrow O					
5		6		7	
(100)	(60)	(100)	(60)	(100)	(60)
100	60	25	60	50	60
160	80	40	80	80	80
(160)	(80)	(160)	(80)	(160)	(80)

Grenzfall:
Wanderung und Preise
richten sich nach den
Landesgrenzen
(W \longleftrightarrow O)

8	
(100)	(60)
100	60
160	80
(160)	(80)

^a Die Zahlen in Klammern geben die Kosten in Landeswährung bei Autarkie, die Zahlen ohne Klammern geben die angenommenen theoretischen Kosten in Weltwährung bei Freihandel. Die Preise der wirklich hergestellten Güter sind durch Fettdruck hervorgehoben.

Tabelle 1 — Inter-

1		2						3 ^a					
Ware		A	B	C	D	E	F	A	B	C	D	E	F
		Objektiver Leistungsgrad (Weltrekord = 1)						Stundenleistung (Stück)					
Land	I	1,0	0,8	0,7	0,2	0,6	0,1	10	8	7	2	6	1
	II	0,8	1,0	0,4	1,0	1,0	1,0	8	10	4	10	10	10
	III	0,9	0,3	1,0	0,2	0,3	0,1	9	3	10	2	3	1
	IV	0,9	0,2	0,3	0,2	0,9	0,95	9	2	3	2	9	9,5

^a Berechenbar, wenn die Stundenleistung des Rekordproduzenten gegeben ist. — ^b Die in Stunden (Tabelle 2) ausgedrückt. Im ersten Fall muß der Stundenlohn der nationalen Arbeit die absolute Höhe der Preise berechenbar ist. Ihr Austauschverhältnis, d. h. das Preissystem, wurden zum einfacheren Vergleich so gewählt, daß gleiche physische Ergiebigkeit mit gleich Gleichgewicht herrschen soll. Die Werte dafür können hier, da die Nachfragekurven nicht gegeben jedes Land bzw. jeder Mensch überhaupt etwas für den Markt produzieren kann (andernfalls betreffenden Menschen so weit fällt, bis auch sie am Handel teilnehmen), 2. sind die einzelnen Gütern befriedigen können (dann liegt der Fall genau wie bei einzelnen Menschen), oder so groß, auf diese letzte Annahme. Für die einzelnen Menschen dagegen (Tabelle 2) wird durchweg ausübt, scheinbar eine Ausnahme), daß keiner den Marktbedarf an einer bestimmten Ware Er beschränkt sich vielmehr auf den einträglichsten Beruf, und die Stundenlöhne aller, die den- verhalten. Sie können also nicht, wie die Wechselkurse, innerhalb der Grenzen von Bedingung 1 durch Multiplikation von Spalte 4 und 5. Die Preise der wirklich erzeugten Waren sind durch

Tabelle 2 — Inter-

1 ^a		2 ^b				3 ^c				
Ware		A	B	C	D	A	B	C	D	
		Objektiver Leistungsgrad (Weltrekord = 1)				Stundenleistung (Stück)				
Person	α {	I	1,0	0,8	0,5	0,6	2,0	0,8	50	6
		II	0,8	0,5	0,4	0,6	1,6	0,5	40	6
		III	0,7	0,3	0,4	0,2	1,4	0,3	40	2
	β {	I	0,2	1,0	0,75	0,4	0,4	1,0	75	4
		II	0,5	0,6	0,2	0,4	1,0	0,6	20	4
		III	0,3	0,4	0,3	0,3	0,6	0,4	30	3
	γ {	I	0,8	0,5	1,0	0,5	1,6	0,5	100	5
		II	0,4	0,2	0,8	0,2	0,8	0,2	80	2
		III	0,5	0,5	0,6	0,5	1,0	0,5	60	5
	δ {	I	0,7	0,8	0,8	1,0	1,4	0,8	80	10
		II	0,3	0,5	0,7	0,9	0,6	0,5	70	9
		III	0,9	0,5	0,3	0,9	1,8	0,5	30	9

^a Die Gruppe α umfaßt alle Personen, die subjektiv im Beruf A am meisten leisten. Ent- Leistung in dem betreffenden Beruf geordnet (I–III). — ^b Die physische Leistung von α I im ist 80 v. H. des von α I gehaltenen Rekords. — ^c Vgl. ^a in Tabelle 1. — ^d Vgl. ^b in Tabelle 1. —

nationaler Handel

4 ^b						5 ^c	6 ^d					
A	B	C	D	E	F	Wechselkurs	A	B	C	D	E	F
Nationale Preise bei Autarkie							Potentielle Preise bei Freihandel (s)					
1,00	1,25	1,40	5,00	1,66	10,00		1 RM = 0,5 s	0,50	0,60	0,70	2,50	0,80
1,25	1,00	2,50	1,00	1,00	1,00	1 s = 1,0 s	1,25	1,00	2,50	1,00	1,00	1,00
1,10	3,33	1,00	5,00	3,33	10,00	1 \$ = 0,4 s	0,40	1,30	0,40	2,00	1,30	4,00
1,10	5,00	3,33	5,00	1,10	1,05	1 Fr. = 0,9 s	1,00	4,50	3,00	4,50	1,00	0,95

internen Preise werden in der nationalen Währungseinheit (Tabelle 1) bzw. für den Einzelnen gegeben werden (was lediglich eine Annahme über die nationale Geldmenge nötig macht), bevor ist wie im zweiten Fall durch den jeweiligen Zeitaufwand gegeben. Die nationalen Geldmengen viel Geldeinheiten beliebiger Währung entlohnt wird. — ^c Die Kurse und Löhne, bei denen sind, beliebig gewählt werden, jedoch mit der Einschränkung, daß sie 1. so sein müssen, daß herrscht nämlich kein Gleichgewicht, da dann der Kurs der Währung bzw. der Stundenlohn des Länder entweder so klein, daß sie nur zusammen mit anderen die Weltnachfrage nach bestimmten daß sie mehr als ein Gut für den Weltmarkt zu produzieren vermögen. Tabelle 1 beschränkt sich angenommen (infolge des geringen Umfangs der Tabelle bildet der Beruf B, den nur der Arbeiter β II allein befriedigen kann, oder daß er gar mehrere Waren gleichzeitig herzustellen vermöchte. selben Beruf ausüben, müssen natürlich die Bedingung erfüllen, daß sie sich wie ihre Leistungen beliebig angesetzt werden, sondern müssen so sein, daß die Leistungslöhne gleich sind. — ^d Errechnet Fettdruck hervorgehoben.

personaler Handel

4 ^d				5 ^e	6 ^f			
A	B	C	D	Stundenlohn (Rpf.)	A	B	C	D
Zeitaufwand bei Eigenerzeugung (Stunden je Stück)					Potentielle Preise bei Arbeitsteilung (Rpf.)			
0,50	1,25	0,020	0,16	70	35	87	1,4	12
0,60	2,00	0,025	0,16	60	37	120	1,5	10
0,70	3,30	0,025	0,50	49	35	163	1,2	24
2,50	1,00	0,013	0,25	83	206	83	1,1	21
1,00	0,16	0,050	0,25	47	47	78	2,3	12
0,16	0,25	0,033	0,33	33	55	82	1,1	11
0,62	2,00	0,010	0,20	110	68	220	1,1	22
1,25	5,00	0,012	0,50	88	110	440	1,1	44
1,00	2,00	0,016	0,20	66	66	132	1,1	13
0,70	1,25	0,012	0,10	100	71	125	1,2	10
0,16	2,00	0,014	0,11	90	150	180	1,3	10
0,56	2,00	0,033	0,11	90	50	180	3,0	10

sprechendes gilt für β und B usw. Innerhalb der Gruppe sind die Personen nach ihrer objektiven Beruf B z. B. ist 80 v. H. des von β I gehaltenen Weltrekords. Die Leistung von α II im Beruf A ^e Vgl. ^c in Tabelle 1. — ^f Vgl. ^d in Tabelle 1.

Tabelle 3 — Vergleich der Leistungsgrade

	Land I						Land II					
	A	B	C	D	E	F	A	B	C	D	E	F
I	100	100	100	100	100	100	125	80	175	20	60	10
II	80	125	57	500	167	1000	100	100	100	100	100	100
III	90	37	131	100	50	100	112	30	250	20	30	10
IV	90	25	43	100	166	950	112	20	75	20	99	95

^a Errechnet aus Spalte 2 der Tabelle 1.

Tabelle 4 — Reihenfolge
der komparativen Vorteile^a

I	I	I	II	II	III
C	B	B	F	B	C
A	E	C	D	D	B
B	A	A	E	C	A
E	F	D	B	F	D
D	D	E	A	E	E
F	C	F	C	A	F
II	III	IV	III	IV	IV

^a Die Güter sind in fallender Reihenfolge des aus Tabelle 3 entnommenen Vorteils für das obenstehende Land gegenüber dem untenstehenden angeordnet. Die Punkte und Pfeile bezeichnen die Güter und die Richtung des Austausches zwischen den beiden Ländern.

* *

*

Summary: Under what conditions is the comparative costs theorem valid? — The validity of the principle of comparative costs is limited to the sphere of inter-personal trade. The principle is not applicable to international trade because, owing to local differences, countries do not fulfil the condition of internal uniformity. Neither is it applicable to interlocal trade including in particular trade between firms. Internal differences can, it is true, usually be neglected here, but there remains the insuperable difficulty of determining, for purposes of the comparison, the theoretical costs of products that are not produced. The sphere of application is thus confined solely to the trade between persons, with the limitation that if the number of producers and of products is more than two the principle of comparative costs is *valid* between every pair of producers, but is *not sufficient* to explain the trade between them. In addition to the cost relationships we have to know the demand curves of *all* other producers. Consequently the content and validity of the principle is severely limited.

*

(komparativen Vorteile) der Länder (Land I=100)^a

Land III						Land IV					
A	B	C	D	E	F	A	B	C	D	E	F
III	265	70	100	200	100	III	400	232	100	61	10
89	333	40	500	333	1000	89	500	133	500	101	105
100	100	100	100	100	100	100	150	333	100	30	10
100	66	30	100	333	950	100	100	100	100	100	100

Résumé: Quand le théorème des coûts comparatifs est-il valable? — Le principe des coûts comparatifs se limite au commerce entre personnes. Il ne peut pas être appliqué au commerce international parce qu'en raison des différences locales les pays ne réalisent pas l'hypothèse de l'égalité. Le principe est aussi peu valable pour le commerce entre différentes entreprises. Dans ce cas, il est vrai, on peut négliger les différences internes mais il reste la difficulté insurmontable de comparer les coûts théoriques de produits non fabriqués. Reste ainsi comme seule application du théorème, le commerce entre personnes, avec toutefois cette réserve: si le nombre des fabricants et des produits dépasse deux, le principe des coûts comparatifs bien qu'étant valable entre deux producteurs n'est cependant pas suffisant pour expliquer le commerce entre eux. Pour pouvoir expliquer celui-ci il faudrait connaître les relations des coûts et des courbes de demande de tous les autres producteurs. Le contenu et le champ d'application du principe sont donc très limités.

*

Resumen: En qué casos puede aplicarse la teoría de los costes comparativos? — El principio de los costes comparativos vale — según nuestro autor — sólo en el caso del comercio interpersonal. No puede en cambio extenderse al comercio internacional, ya que hay tales diferencias geográficas y de carácter local entre los diversos países, que no puede existir la «igualdad interior», que se supone necesaria para la aplicación de dicho principio. Tampoco vale el criterio de los costes comparativos en el caso del comercio interlocal, sobre todo cuando se trate del intercambio comercial entre varias empresas. Diferencias interiores pueden no tomarse en consideración en este caso, mas subsiste la dificultad insuperable de fijar los costes teóricos de aquellos productos que no han sido producidos. Estos costes se precisan para la comparación. Así resulta que sólo el intercambio de bienes entre personas permite la aplicación de la teoría de los costes comparativos. Aun en este caso debe restringirse la validez del criterio. Es decir, que cuando el número de productores y de los productos exceda de dos, vale el criterio de los costes comparativos para dos de los productores. Mas no es suficiente para explicar el hecho de que entre ellos se realiza el intercambio de bienes. Para juzgar la totalidad de estas cuestiones se precisa un conocimiento suficiente de las relaciones de costes existentes y de las curvas que representan las demandas de todos los demás productores de las mercancías en cuestión. Resulta por tanto que el alcance del principio de los costes comparativos no es sino muy limitado.