

Die Gesetzmässigkeit von Wohlstand

Der englische Ökonom David Ricardo gilt als Vater der modernen Handelstheorie

Von Thomas Gerber und Rolf Weder

Als am 19. April 1817 in London David Ricardos Buch «On the Principles of Political Economy and Taxation» erschien, mochte sein langjähriger Freund und Förderer James Mill, Vater des berühmten John Stuart Mill, tief aufgetaumelt haben. Noch kurz vor der Publikation erfragte der zweifelnde Autor in einem Brief an Mill dessen Urteil und meinte, die Empfehlung zur vorzeitigen Beendigung des Buches würde ganz in seinem Sinne liegen. Mill aber, geübt in der Rolle des Mentors, entgegnete, er halte die aufgestellten Lehrsätze für so richtig und wahr, dass er persönlich bereit wäre, diese gegenüber der ganzen Welt zu verteidigen.

Zeit seines Lebens war Ricardo ein zurückhaltender und bescheidener Mensch. Geboren 1772 als drittes von siebzehn Kindern, wächst Ricardo – ohne klassische Schulausbildung – als jüdisch-sephardisches Kind in London auf. Sein Vater, ein erfolgreicher Geschäftsmann, sieht in David seinen prädestinierten Nachfolger, und der Sohn zeigt in der Tat frühes Talent. Nachgesagt werden ihm eine rasche Auffassungsgabe, Kreativität im Denken und ein herausragendes Abstraktionsvermögen – Fähigkeiten, die auf dem Londoner Stock Exchange Market von Vorteil waren. Die Liebe zu einer Frau führt aber zu einem abrupten Ende dieser familiären Geschäftsbeziehung. Die Vermählung mit einer Quäkerin wird von seinem jüdischen Elternhaus nicht akzeptiert und endet im Bruch Ricardos mit seiner religiösen Herkunft und seinen Eltern. Seine Mutter, die acht Jahre später stirbt, wird Ricardo nicht mehr sehen. Im englischen Unterhaus wird er sich Jahre später entschieden für religiöse Toleranz und Freiheit aussprechen.

Auch ohne Beistand des Vaters erwirtschaftet Ricardo ein immenses Vermögen. Seinen grössten Gewinn macht Ricardo, als er einige Tage vor der Schlacht um Waterloo (1815) ein Aktienpaket ersteigert und auf einen Sieg der Engländer setzt. Nach der Niederlage Napoleons ist Ricardo eine der reichsten Persönlichkeiten im Königreich und verabschiedet sich bereits im Alter von 43 Jahren in den Ruhestand.

Einzug ins englische Unterhaus

In den nachfolgenden Jahren widmet er sich der politischen Ökonomie. Ricardo versucht sich zuerst an einigen kürzeren Abhandlungen zu politischen Fragestellungen, kommt aber, ermutigt von Mill, zum Schluss, dass seine Gedanken und Lehrsätze einen grösseren und grundsätzlicheren Rahmen benötigen. Hatte Adam Smith in seinen Überlegungen noch die Ursachen und Gründe des Wohlstandes untersucht, wendet sich Ricardo der Verteilung dieses Wohlstandes zu und legt den Blick auf die unterschiedlichen Interessen und Gesetzmässigkeiten frei, die für die drei Klassen (Arbeiter, Landbesitzer und Kapitalisten) gelten. Mit den «Principles» macht sich Ricardo neben Smith und Thomas Malthus zu einem der drei grossen Repräsentanten derjenigen wirtschaftswissenschaftlichen Epoche, die heute unter dem Namen der «Klassik» bekannt ist.

Podiumsdiskussion zur Globalisierung

Basel. 200 Jahre nach Erscheinen der Handelstheorie des britischen Ökonomen David Ricardo diskutieren Vertreter aus Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Wissenschaft heute Mittwoch, 19. April, über die Erfahrungen und Herausforderungen der Globalisierung sowie über künftige Strategien der Schweiz. Ort: Universität Basel, Kollegienhaus, Aula, Petersplatz 1, 18.15–19.45 Uhr. Es diskutieren Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch (Handelspolitik), Klaus Endress (Maschinenindustrie), Ueli Forster (Textilindustrie), Beat Kapeler (Arbeitnehmer), Hansjörg Walter (Landwirtschaft) und Rolf Weder (Handelstheorie). Moderation: Daniel Hanimann.



Jedes Land kann einen Gewinn aus dem Handel erzielen, jedes Land kann am Handel teilnehmen.

David Ricardo (1772–1823) ist ein führender Vertreter der klassischen Nationalökonomie. © Bibliothèque nationale de France

Nach einigen Jahren im vorzeitigen Ruhestand, die er hauptsächlich für die Verfassung seines Opus magnum nutzt, zieht David Ricardo 1819 in das englische Unterhaus ein. Der grosse Theoretiker stiess im Parlament zunächst auf Ablehnung. «Von einem anderen Planeten sei er gekommen», meinte etwa ein Parlamentarier, und er «stelle sich die Welt mit kuriosen Annahmen zurecht». Ricardos abstrahierende Argumentation, seine Suche nach den grundlegenden Gesetzen – fern von temporären zeitlichen Erscheinungen – regten bereits bei vielen Rezensenten seines Buches zu Widerstand an. Die Vorzüge und die Genialität dieser Denkart setzten sich aber in beiden intellektuellen Sphären durch. Wenige Politiker hatten in der Folge ein grösseres Gewicht und ein besseres Ansehen als Ricardo – ungeachtet dessen, dass seine Positionen durchaus radikal für seine Zeit waren.

Das Parlament etwa bestand zur Zeit Ricardos fast ausschliesslich aus Landbesitzern, deren Interesse, wie ein bekanntes Diktum aus Ricardos Buch heisst, «den Interessen der beiden anderen Klassen zuwiderläuft». Zwangsläufig folgte Ricardo daraus, unterdessen selbst Landbesitzer, dass ein solches Parlament keine gute Repräsentation der Bevölkerung sein kann.

Entgegen seinen eigenen Interessen (verdiente er doch von der Pacht der Bauern auf seinen Ländereien) war auch seine Opposition gegenüber den Corn-Laws. 1804 erliess England ein Gesetz, das der Einfuhr von Getreide eine Importsteuer auferlegte. Als einige Jahre später eine schlechte Ernte die Getreidepreise so stark ansteigen liess, dass grosse Teile der Bevölkerung sich kaum mehr das Brot leisten konnten, war Ricardo einer der ersten und entschiedensten Gegner dieses Gesetzes.

Seinen wohl bedeutendsten Beitrag erbrachte David Ricardo in ebendiesem Umfeld, der Handelstheorie. Im frühen

19. Jahrhundert wurde im wissenschaftlichen Diskurs der internationale Handel bereits als Möglichkeit gesehen, die von Smith betonte Arbeitsteilung innerhalb eines Landes auch international auszuweiten. Vorausgesetzt wurde dafür, dass Länder in der Produktion von Gütern unterschiedlich effizient beziehungsweise produktiv sind – eine Prämisse, die alleine schon aufgrund der klimatischen Unterschiede zwischen den Ländern evident war.

Ricardo modifizierte diese Ausgangslage und fragte sich, ob der Handel zwischen zwei Ländern auch dann einen Gewinn für beide Länder bedeuten kann, wenn ein Land in der Produktion aller Güter produktiver ist. Das Theorem, das Ricardo in seinen theoretischen Ausführungen zur Beantwortung dieser Fragestellung entwickelte, wurde bekannt unter dem Begriff der komparativen Vorteile. Nobelpreisträger Paul Krugman bezeichnete diese Idee als «wahnsinnig schwierig», aber auch als «vollkommen wahr» und als «äusserst relevant für die moderne Welt».

Tiefere Löhne

Im Kern entwickelt das Theorem zwei Aussagen: Jedes Land kann einen Gewinn aus dem Handel erzielen und jedes Land kann am Handel teilnehmen. Der Handelsgewinn basiert nach Ricardo letztlich darauf, dass mit den Exporten mehr Importgüter aus dem Ausland erworben werden können, als wenn das Land diese Importgüter selber herstellen würde. Damit kann auch ein Land vom Aussenhandel profitieren, welches in allen Gütern produktiver ist. Spezialisiert sich das Land auf diejenigen Güter, in denen es relativ produktiver ist (in denen es also einen komparativen Vorteil hat), kann mit den vorhandenen Ressourcen mehr an Output generiert und damit konsumiert werden. Dies gilt auch für Länder, welche in allen Gütern einen Produktivitätsnach-

teil haben. Dass sie trotzdem am Handel teilhaben können, liegt an den tieferen Löhnen, die die tiefere durchschnittliche Produktivität widerspiegeln.

Frust und Groll

Das Modell stellt nicht zu unterschätzende Anforderungen an die Akteure in einer Gesellschaft. Der aufgrund der Spezialisierung notwendige Strukturwandel und der als teilweise schmerzhaft empfundene Wegfall verschiedenster Branchen sind reale Ausdrücke David Ricardos Theorie. Er kann zu viel Frust und Groll führen, wenn, wie es sich in den USA seit einiger Zeit zeigt, diese Veränderungen relativ rasch erfolgen und nicht in einem sozialpolitisch gut verankerten System stattfinden. Blickt man in die Region Basel, lassen sich die Vorzüge der Spezialisierung leicht erkennen. Die Konzentration auf den Bereich der chemisch-pharmazeutischen Produktion und Forschung hat der Region einen hohen Wohlstand beschert, weil mit den wertvollen Exporten eine breite Auswahl von Importen erworben werden kann.

Als «Klumpenrisiko» für die Region wird dieser Umstand manchmal beschrieben. Aufgrund der Theorie Ricardos wäre eine Reduktion dieses Risikos mit einem tieferen Reallohn verbunden. Wünschbar sind von dieser Warte eine «branchenneutrale» Wirtschaftspolitik und ein flexibler Arbeitsmarkt, der weder die branchenmässige Konzentration noch deren Diversifizierung behindert. David Ricardo, der Erfinder der komparativen Vorteile, konnte sich zu allen Implikationen seiner Theorie nicht äussern. Er starb im Alter von 51 Jahren – sechs Jahre nach dem Erscheinen seines grossen Werkes – auf seinem Landsitz in Gatcombe.

Rolf Weder ist Professor für Aussenwirtschaft und Europäische Integration an der Universität Basel. Thomas Gerber ist Assistent und Doktorand auf diesem Gebiet.

Flaute beim Actelion-Käufer

J&J steigert Umsatz nur gering

New Brunswick. Ein verhaltenes Geschäft mit verschreibungspflichtigen Arzneimitteln bremst den amerikanischen Pharma- und Konsumgüterkonzern Johnson & Johnson, der vor dem Kauf des Baselbieter Biotechnologieunternehmens Actelion steht. Der Umsatz stieg im ersten Quartal überraschend gering um 1,6 Prozent auf 17,77 Milliarden Dollar, wie das Unternehmen gestern mitteilte. Ihm setzte vor der Übernahme von Actelion zu, dass sich das Pharmageschäft nicht so stark entwickelte wie erwartet.

Während die Erlöse im Pharmageschäft nur um 0,8 Prozent zulegten, konnte Johnson & Johnson kräftigere Zuwächse mit Medizintechnik und Konsumgütern verbuchen. Der Gewinn des Herstellers von Produkten wie Penaten-Babypflege, o.b.-Tampons und Listerine-Mundwasser ging um 0,8 Prozent auf 4,42 Milliarden Dollar zurück. Dabei machten dem Konzern auch Sonderaufwendungen zu schaffen.

Der US-Konzern steht mit seinem 30 Milliarden Dollar schweren Actelion-Kauf kurz vor dem Abschluss der grössten Pharma-Übernahme in Europa seit 13 Jahren. Der Vollzug der Transaktion wird unverändert für das zweite Quartal erwartet. Wegen des Zukaufs erhöhte J&J seine Umsatzprognose für das Gesamtjahr. SDA

Nur noch etwa zehn Millionen

Weniger Lohn für CS-Chef

Zürich. Der Chef der Credit Suisse (CS), Tidjane Thiam, soll nach der freiwilligen Reduktion des Bonus noch 10,24 Millionen Franken verdienen. Den Stimmrechtsvertretern genügt dieser Verzicht jedoch nicht. Der ursprüngliche Vergütungsantrag für den CS-Chef lautete auf 11,9 Millionen Franken. Mit dem gestern publizierten aktualisierten Vergütungsbericht reduziert sich die Vergütung um knapp 14 Prozent. Die Reduktion ist eine Folge kritischer Rückmeldungen von wichtigen Aktionären, aber auch der Proteste von gewichtigen Aktionärsvertretern.

Die drei Stimmrechtsberater ISS, Glass Lewis und Ethos, die schätzungsweise ein Viertel bis ein Drittel des Aktienkapitals der Grossbank vertreten, haben den Aktionären die Ablehnung sämtlicher Vergütungsanträge an der Generalversammlung vom 28. April empfohlen.

Daraufhin hat das CS-Management in der vergangenen Woche dem Verwaltungsrat einen Verzicht von 40 Prozent sowohl der kurzfristigen Boni für das Jahr 2016 wie auch der langfristigen Boni für das laufende Jahr angeboten. Insgesamt verzichtet die Geschäftsleitung gemäss des aktualisierten Vergütungsberichts auf 29,8 Millionen Franken. Für das Geschäftsjahr 2016 reduziert sich die Vergütung um 9,0 Millionen Franken.

Auf dem Niveau der Vorjahre

Die Gesamtvergütung der CS-Geschäftsleitung für 2016 wird demnach 73,1 Millionen Franken betragen. Ursprünglich beantragt war ein Betrag von 82,0 Millionen Franken. Zudem hat der Verwaltungsrat beschlossen, seine Gesamtvergütung für 2017 auf dem Niveau der Vorjahre zu belassen. Zuvor hatte er eine Erhöhung um 0,5 Millionen auf 12,5 Millionen Franken beantragt. Trotz diesen Kürzungen empfehlen alle drei Stimmrechtsvertreter weiterhin eine Ablehnung der Vergütungsanträge. Der Schritt reiche nicht, heisst es laut SRF in einem aktuellen Bericht von Glass Lewis.

In Anbetracht eines Verlustes von 2,7 Milliarden Franken im Geschäftsjahr 2016 stuft Ethos die Vergütungen noch immer als zu hoch ein, schreibt die Schweizer Anlagengestaltung in einer Mitteilung. Wie schon letzte Woche bekannt gegeben, stellt sich Ethos auch weiterhin gegen die Wiederwahl des CS-Verwaltungsratspräsidenten Urs Rohner und des Vizepräsidenten Richard Thornburgh. SDA