

**Zeitschrift:** Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur  
**Herausgeber:** Gesellschaft Schweizer Monatshefte  
**Band:** 84 (2004)  
**Heft:** 11

**Artikel:** Smith liegt richtig, Ricardo liegt falsch  
**Autor:** Buchanan, James M.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-167203>

#### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

#### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

#### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 05.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Jeder Handel beruht auf der Erwartung der Beteiligten, sich durch das Tauschgeschäft besserzustellen. Die Globalisierungsgegner behaupten, im globalen Austausch dominierten negative Nebeneffekte. Ihre Argumente beruhen auf einem fragwürdigen theoretischen Ansatz.

## (2) Smith liegt richtig, Ricardo liegt falsch

James M. Buchanan

Warum treiben wir Handel? Ökonomen erblicken ihre Daseinsberechtigung massgeblich in der Beantwortung dieser Frage. Leute treiben Handel, weil sie sich dadurch gegenseitig Gewinne verschaffen. Alle Parteien gewinnen, keine verliert. Wie wird dieser grundsätzliche Leitgedanke des Handels in die Gewinner-Verlierer Logik umgewandelt, die der modernen Anti-Globalisierungs-Rhetorik als Grundlage dient? Wie konnte es dazu kommen, dass der wohltätigsten Institution menschlicher Interaktion unheilvolle Auswirkungen unterstellt werden? Könnte es sein, dass sogar den raffiniertesten Globalisierungsgegnern selbst elementarste wirtschaftliche Grundkenntnisse abgehen? Oder fehlen uns einfach Kommunikatoren vom Format eines Frédéric Bastiat, die all die mercantilistischen Absurditäten entlarven könnten?

Keine Partei erleidet beim freiwilligen Tausch einen Wertverlust. Da somit beide beim direkten Austausch gewinnen, werden zwangsläufig eventuelle Verluste von jenen getragen, die ausserhalb des Austauschnetzes bleiben. Diese Verluste müssen folglich Nebenwirkungen sein oder – im Jargon der Ökonomen – externe Effekte. Aber sollte ich – blanken Neid einmal ausgeschlossen – etwas dagegen haben, dass andere Handel treiben und sich gegenseitig Gewinne verschaffen? Ausser vielleicht im Fall, dass andere bei einem Geschäftsabschluss meine Geschäftspartner abspenstig machen, seien es Käufer oder Verkäufer. Die Schäden aus Nebeneffekten könnte man messen an den Netto-Gewinnen oder Überschüssen, die ich erzielt hätte,

wenn ich meine Geschäfte mit denjenigen hätte fortführen können, zu denen meine Beziehungen nun abgebrochen sind, weil ich durch andere Handelspartner ersetzt worden bin.

Bei ihrer traditionellen Argumentation zugunsten des Handels haben die Ökonomen diese Schäden aus Nebeneffekten wenig beachtet, da man von der Annahme ausging, einmal ersetzte Akteure würden alternative Käufer oder Verkäufer finden, auf die sich die Geschäfte mit relativ niedrigen Kosten verlagern liessen. Die Annahme, dass neue Kundenbeziehungen sich kostengünstig aufbauen liessen, ist beim Verfechten des freien Handels von entscheidender Bedeutung.

Ich werde zuerst die Grundlagen des Tausches zusammenfassen, wie sie von Adam Smith erklärt werden. Dann werde ich sie mit denjenigen von David Ricardo vergleichen, und schliesslich werde ich die Gegensätze und unterschiedlichen Auswirkungen der beiden Denkansätze ermitteln, die sich für die wirtschaftliche Theorie ihrerseits ergeben. Damit soll gezeigt werden, warum die Opposition gegen eine Ausdehnung des Handels sich tendenziell auf die wirtschaftliche Interaktion zwischen Händlern in verschiedenen Ländern konzentriert, anstatt auf Modelle innerhalb der Grenzen eines einzigen politischen Verwaltungsbereiches. Mit anderen Worten: Warum «Anti-Globalisierung» und nicht «Anti-Nationalisierung»?

Um diese Frage zu beantworten, ist einerseits die politische Struktur und der entsprechende Rahmen zu beachten, innerhalb dessen der Austausch sich abspielt, anderseits aber, ob dieser innerhalb politischer Grenzen oder grenzübergreifend stattfindet. Die moderne *Public Choice*-Theorie liefert eine relativ einfache Erklärung, warum dem grenzüberschreitenden Handel von der Politik verhältnismässig grosse Hürden in den Weg gelegt werden. Sie ist aber nicht sehr tauglich zur Erklärung, warum die öffentliche Meinung solchen Restriktionen zustimmt.

Adam Smith sah das Verhältnis von Tausch und Spezialisierung wie folgt. Personen treiben Handel, weil sie sich gegenseitig Gewinne verschaffen. Solche Gewinne sind möglich, weil Spezialisierung produktiv ist. Selbst wenn die Personen in ihren Fähigkeiten wie auch in ihren Präferenzen identisch sind, bringt der Handel dennoch gegenseitige Vorteile, da die Spezialisierung der Produktion eine überproportionale Steigerung der Wertschöpfung zur Folge hat. Indem die Zahl der Personen in wirtschaftlichen Vernetzungen – auf «dem Markt» – zunimmt, kommt es zu immer weitergehender Spezialisie-

rung. «*Die Grenze der Arbeitsteilung ist gegeben durch den Umfang des Marktes*» – diese berühmte Aussage steht im Mittelpunkt von Adam Smiths Lehre. Sie unterstellt, dass jede Erweiterung des Wirtschaftsverkehrs allen Teilnehmern Gewinne verspricht. Die Gewinne aus Spezialisierung sind unerschöpflich. Es gibt keine willkürlichen Grenzen, jenseits derer solche Gewinne sich nicht verwirklichen lassen. Und es ist unerheblich, ob der Handel innerhalb desselben politischen Gebildes oder zwischen Mitgliedern unterschiedlicher politischer Systeme stattfindet. Das heißt: Für Smith gibt es keinen Unterschied zwischen nationalem und internationalem Handel. Die gleichen Vorteile der Spezialisierung bleiben bei jeder Marktgröße und jeder Dimension des Marktes erhalten. Adam Smith geht davon aus, die Menschen seien «*von Natur aus gleich*». Eine Spezialisierung ist somit nicht unveräußerlicher Teil des betreffenden Spezialisten. In Smiths System der natürlichen Freiheit können Personen zwischen Spezialisierungen wählen, und sie können sie wechseln, wenn sich die Nachfrage ändert. Die Kosten solcher Umstellungen sind

Im öffentlichen Bewusstsein wiegen diese geballten Verluste wahrscheinlich schwerer als die Gesamtgewinne für die Weltwirtschaft.

vorübergehend und kommen bei der Anpassung an das natürliche Gleichgewicht des Marktes zum Verschwinden.

Eine zweite, grundlegend andere Betrachtungsweise des Handels geht von persönlichen Unterschieden aus. Wir gewinnen aus dem Handel, weil wir uns voneinander unterscheiden. Handel ermöglicht es uns, unsere jeweiligen komparativen Vorteile, unsere Wettbewerbsvorteile zu nutzen. Mit anderen Worten: Wir sind von Natur aus spezialisiert; der Handel ermöglicht es allen Einzelnen, ihre Nischen zu finden. Wenn ich besser Brot backen kann als du, während du bessere Schuhe herstellst, gewinnen wir beide, indem wir unsere komparativen Vorteile nutzen. In diesem begrenzten Rahmen betrachtet, würde dieser Ansatz bedeuten, dass es keinen gegenseitigen Vorteil aus dem Handel gäbe, wenn Personen nicht verschieden wären. David Ricardo hat die Theorie vom komparativen Wettbewerbsvorteil entwickelt, um zu erklären, warum unterschiedliche Länder aus dem internationalen Handel Vorteile ziehen. Er unterschied zwischen dem internationalen Markt und dem nationalen Handel

und betonte, dass mit dem internen Handelsverkehr die Ertragsmöglichkeiten aus Spezialisierung erschöpft seien. In der Folge übersahen die Ökonomen im Verlauf der Geschichte ihres Fachs das Argument von Adam Smith. Diese Ausblendung verführte sie dann dazu, die grundsätzliche Beziehung zwischen Breite oder Tiefe des Marktes und den Chancen für gegenseitige Gewinne zu ignorieren.

Warum ist die Differenzierung zwischen den eben skizzierten beiden Sichtweisen des Handels so wichtig für das Verständnis der öffentlichen Reaktion zum Thema Globalisierung? Im Modell Ricardos unterscheiden sich die Personen nach ihren natürlichen Fähigkeiten, nützliche Güter zu produzieren. Der Handel erlaubt es ihnen, die Nischen zu besetzen, für die sie individuell am besten geeignet sind. Denken wir an das als Massstab dienende ursprüngliche Gleichgewicht, so ist die Allokation Funktion natürlicher Fähigkeiten oder der Möglichkeiten alternativer Beschäftigungsformen sowie der Nachfrage nach Endprodukten. Doch besteht kein Bezug zwischen diesem Gleichgewicht und dem Ausgleich der relativen Löhne und Gehälter innerhalb der unterschiedlichen Beschäftigungskategorien.

Die gegensätzlichen Auswirkungen der beiden Sichtweisen des Handels liegen auf der Hand. In der Logik von Smith sind die Verluste, die aus der Ausdehnung der Märkte herrühren, nur vorübergehender Natur, weil jene, die durch die veränderten *terms of trade* geschädigt werden, in alternative Beschäftigungskategorien oder neue Berufe wechseln können. Nach Ricardos Logik, derzu folge sich der Handel aus unterschiedlichen natürlichen Fähigkeiten entwickelt, erleiden einzelne Gruppen durch veränderte *terms of trade* nicht nur begrenzte und vorübergehende Verluste. Vielmehr können die Schäden dauerhafter Art sein, wenn man davon ausgeht, dass es manchen Personen nicht möglich ist, zwischen verschiedenen Beschäftigungsmöglichkeiten zu wählen.

Viele wirtschaftliche Argumente gegen die Globalisierung konzentrieren sich auf die angeblichen Arbeitsplatzverluste in Industrieländern, für die man die Ausdehnung der weltweiten Geschäftsverbindungen verantwortlich macht. Speziell in den USA wird behauptet, die Ursache für Arbeitsplatzverluste liege im *outsourcing*, das die Unternehmen praktizieren, indem sie inländische Arbeitnehmer, speziell im Produktionsbereich, durch Arbeitskräfte im Ausland ersetzen. Die Begründung für politische Massnahmen gegen die Globalisierung inspiriert sich mehr an der

öffentlichen Meinung als an traditionellen Argumenten zum Schutz einzelner Industriezweige.

Je mehr die öffentliche Meinung und das Verständnis ökonomischer Zusammenhänge durch die Logik Ricardos beeinflusst werden und nicht durch die Betrachtungsweise von Adam Smith, desto mehr steht bei der Anti-Globalisierung die Bedeutung des Verlustes von Arbeitsplätzen im Vordergrund, wie im Fall spezieller Bereiche, denen dauernder Produktionsrückgang droht, weil ihre natürlichen Fähigkeiten und fachlichen Qualifikationen nicht mehr gebraucht werden. Im öffentlichen Bewusstsein wiegen diese geballten Verluste wahrscheinlich schwerer als die Gesamtgewinne für die Weltwirtschaft, die durch die bessere Allokation der Weltressourcen erzielt werden.

Völlig anders ist die Lage, wenn man die ökonomischen Zusammenhänge durch die Brille von Adam Smith betrachtet. Die Arbeitsplatzverluste in einem Sektor werden transitorisch betrachtet; die Werkzeugmaschinenbauer zum Beispiel können als potentielle medizinische Techniker eingesetzt werden und sind nicht auf einen bestimmten Berufsbereich festgelegt. Adam Smiths einfaches «*System der natürlichen Freiheit*» geht davon aus, dass Personen so mobil bleiben und zwischen Positionen und Orten wählen können wie in der integrierten Binnenwirtschaft.

Fachlich ausgedrückt, ist im Modell von Adam Smith die Elastizität des Angebots der Arbeitskräfte in verschiedenen Berufskategorien sehr hoch, speziell bei Annahme einer angemessenen Übergangsperiode. Im Gegensatz dazu ist die Elastizität im Ricardoschen Modell sehr niedrig.

Diese Unterschiede im öffentlichen Verständnis der Marktäbläufe hat auch Auswirkungen auf die Politik. Der Ansatz von Smith entspricht den kollektiven Bemühungen, berufliche Veränderungen zu erleichtern, wie sie sich aus den veränderten Handelsbewegungen bei fortschreitender Globalisierung ergeben. Der politische Einsatz zugunsten von Weiterbildung und Umrüstung ist hier sinnvoll, ganz im Gegensatz zu den Bemühungen um Verhinderung jener intensivierten Spezialisierung, die mit der Integration der Märkte einhergeht. Sehr wichtig ist dabei, dass die politischen Zielsetzungen der beiden Rahmenbedingungen ganz und gar gegensätzlich sind. Gemeinsame Aktionen mit dem Ziel, berufliche Veränderungen zu erleichtern, suchen die Vorteile größerer Märkte zu sichern. Das Gegenteil gilt für Bemühungen, Anreize für Veränderungen zu verhindern oder zu bremsen.

Jede einzelne Wirtschafts- oder Berufsgruppe legt es darauf an, dass der Markt zugunsten des eigenen Produkts geschlossen bleibe, dass also der Eintritt Aussenstehenden verwehrt werde, egal ob diese Newcomer aus der in- oder ausländischen Wirtschaft stammen. Eine einzelne, allein agierende Gruppe könnte jedoch kaum erwarten, sich verstärkten Schutz legal sichern zu können; eine solche Politik würde offensichtlich gegen die Interessen aller anderen Gruppierungen der Gemeinschaft verstossen. In Mehrheitsdemokratien jedoch kann es einer Koalition solcher Einzelgruppen gelingen, protektionistische Massnahmen in die Tat umzusetzen, selbst auf Kosten von Verlusten, die die Gesamtbevölkerung tragen muss. Rotationen innerhalb wechselnder Mehrheitskoalitionen in gesetzgebenden Körperschaften können es wahrscheinlich schaffen, marktabschottende Restriktionen auf die gesamte Wirtschaft auszudehnen.

Die *Public Choice*-Theorie erklärt sehr einfach, warum Anti-Globalisierungs-Argumente in demokratisch organisierten Staaten im Kampf gegen die Öffnung der Märkte häufig erfolgreich

Die kategorische Trennung zwischen Innen- und Aussenhandel hätte niemals vollzogen werden dürfen.

sind. So wie Demokratie bei uns funktioniert, ist nicht etwa das Wohl der gesamten Bevölkerung wichtigstes Ziel gemeinsamer Aktionen. Dabei begünstigen Massnahmen, die den Eintritt in bestimmte Sektoren verwehren oder erschweren, nur wenige, während von den Vorteilen offener Märkte alle profitieren. Es erscheint paradox, dass trotzdem die generellen Vorteile des Handelsmechanismus ausgerechnet dann nicht gelten sollten, wenn es um grenzüberschreitenden Handel geht. Wenn Handel einzelnen Gruppen so sehr schadet, dass sich eine Schliessung des Marktes zu ihren Gunsten rechtfertigt, warum dann nicht auch innerhalb politischer Grenzen? Warum also nicht Anti-Globalisierung für Händler über die städtischen Grenzen hinaus oder für Handel treibende innerhalb verschiedener Staaten der USA oder innerhalb der Europäischen Union? Die Nationalstaaten als politische Einheiten entwickelten sich im 17., 18. und 19. Jahrhundert, und Produktionstechnik und Handel dieser Periode führten dazu, dass der meiste wirtschaftliche Austausch innerhalb der einzelnen Nationalstaaten getätigt wurde. Die Wirtschaftstheorie, die Adam Smith als Beispiel diente, entwickelte sich

als getrennte Wissenschaft, die erklären wollte, wie das Tun einzelner Akteure innerhalb eines zusammenhängenden Netzwerkes Ergebnisse erzielte, von denen alle Bürger des Gemeinwesens profitierten.

Wie konnte der Austausch zwischen Bürgern separater Nationalstaaten erklärt und gerechtfertigt werden? Unglücklicherweise, wie es sich herausstellt, war David Ricardo erfolgreich in der Beantwortung dieser Frage, indem er die Theorie des komparativen Wettbewerbsvorteils einführte, bei der erklärt wird, dass Gewinne durch Tausch aus realen Unterschieden stammten und nicht das Ergebnis aus den Vorteilen ausgedehnter Spezialisierung als solcher seien. Die ideengeschichtlichen Folgen sind klar. Fast alle Ökonomen analysierten somit das Funktionieren der Nationalwirtschaft aufgrund einer völlig anderen Logik als jener, die auf die internationale Wirtschaft angewendet wurde. Die Argumente von Adam Smith über die Vorteile der Spezialisierung, aufgrund derer sich die Arbeitsteilung entwickelt, wurden akzeptiert; aber man ging davon aus, dass diese Vorteile auf relativ kleine Produktions- und Wirtschaftseinheiten beschränkt blieben, gerade ausreichend für den internen Wettbewerb zwischen einzelnen Sektoren innerhalb der nationalen Wirtschaft.

Die Ökonomen waren also bereit, die Erklärung der komparativen Wettbewerbsvorteile für den Handel unkritisch zu akzeptieren – und dadurch vernachlässigten sie die fundamentalere Logik von Adam Smith. Die kategorische Trennung zwischen Innen- und Außenhandel hätte niemals vollzogen werden dürfen.

Meine These ist klar und einfach. Die Ökonomen sind daran mitschuldig, dass sich das ganze Globalisierungsthema zur heutigen Form entwickelt hat und dass die schädlichen Nebenwirkungen aus der Erweiterung und Öffnung der Märkte weltweit als ernsthafter und störender dargestellt werden, als wenn allgemein der Mechanismus des Handels besser verstanden worden wäre. Man denke an das Bild vom Glas, das halbvolld oder halbleer ist. Wenn wir uns Leute mit völlig unterschiedlichen Begabungen und entsprechend verschiedenen Beschäftigungen und einem Einkommen vorstellen, das als ökonomische Rente betrachtet wird, dann sind mögliche Verluste, die einzelne Gruppen erleiden, unangemessen schwer. Bei dieser Betrachtungsweise werden Berufe gewissermassen wie Rechte mit Besitzansprüchen behandelt. Der Verlust von Jobs durch Globalisierung kann dann

von erheblicher politischer Bedeutung sein. Diese Auffassung vom Marktmechanismus entspricht dem Bild vom halbleeren Glas und steht im Gegensatz zur Prämisse von Adam Smith.

Bei ihm sind alle Menschen im besten Sinne von Natur aus gleich. Die Mobilität unter verschiedenen Berufskategorien bleibt relativ hoch, und eine gewisse Zeitspanne für den Übergangsprozess wird zugestanden. Die Marktteilnehmer haben kein Anrecht auf ihren Beruf, solange es möglich ist, in alternative Beschäftigungsverhältnisse zu wechseln. Die Jobverluste, die dem *outsourcing* inländischer Firmen zugeschrieben werden, verlangen natürlich Neuanpassung, Weiterbildung und möglicherweise Wechsel des Arbeitsortes. Aber wenn die Nachfrage nach anderen Gütern zunimmt, werden solche Anpassungen erträglich. Und insgesamt gilt die ökonomische Annahme, dass der Gesamtwert zunimmt, wenn die Märkte überall geöffnet werden.

Unter Zugrundelegung dieser Prämisse haben Ökonomen sowohl im Inland als auch im Ausland generell den freien und offenen Handel unterstützt. Sie waren immer verblüfft, dass sich Regierungen und Öffentlichkeit weigerten, einfache wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen zu wollen. Wie vorher angemerkt, lassen sich aus der *Public Choice*-Theorie elementare Gründe dafür ableiten, warum Politiker den Forderungen bestimmter Interessengruppen auf Kosten des Allgemeinwohls nachgeben.

Ich behaupte, dass sich die Ökonomen getäuscht haben beim Stellenwert, den sie je dem Ansatz Ricardos und der zentralen Rolle des Handels zugestanden haben und dass dies nicht ohne Auswirkungen auf die öffentliche Meinung blieb. Wäre man der Logik von Adam Smith gefolgt, derzufolge Handelerträge kraft Spezialisierung generiert werden und nicht kraft der unterschiedlichen Individualitäten der Händler, wäre der Öffentlichkeit das Funktionieren der Märkte besser verständlich geworden, und sie wäre begeistert von der Dynamik des wirtschaftlichen Fortschritts.

Kritiker werden sagen, dass ich dem beschriebenen Trend der öffentlichen Meinung zum Thema Märkte und Marktanpassungen zuviel Gewicht beimesse. Vielleicht stimmt das. Doch sollten wir den Globalisierungsgegnern nicht dieses Feld überlassen, ohne immerhin zuvor unser eigenes intellektuelles Haus in Ordnung gebracht zu haben.

Der vorliegende Beitrag wurde von Isabel Mühlfenzl aus dem Englischen übersetzt.

JAMES M. BUCHANAN, geboren 1919, lehrt und forscht an der George Mason-Universität in Fairfax, Virginia in den USA. Er ist Begründer der *Public Choice*-Theorie. 1986 wurde er mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet. Der vorliegende Beitrag basiert auf einem Vortrag vor dem Tampere Club in Tampere, Finnland.