

# BESPRECHUNGSAUFSATZ

## Ungleicher Tausch oder internationale Arbeitsteilung? Theorien über die bestehende Weltwirtschaftsordnung

von ALFRED SCHMIDT

JAN OTTO ANDERSSON

**Studies in the theory of unequal exchange between nations** (Meddelanden från Stiftelsens för Åbo Akademi Forskningsinstitut 9) Abo: Åbo Akademi, 1976, 191 S., 46,60 Fmk (zu beziehen durch: Tidningsbokhandeln, PB 79, SF = 101 Åbo 10)

WOLFGANG BARTSCHI

**Ausbeutung und Einkommensumverteilung  
in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen** (Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen 3)

Berlin: Duncker & Humblot, 1976, 166 S., 66,60 DM

HEINZ-DIETER MEIER

**Der Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkt**, Frankfurt, New York: Campus Verlag, 1977, 217 S., 36 DM

WOLFGANG SCHOELLER

**Weltmarkt und Reproduktion des Kapitals**, Frankfurt a. M., Köln: Europäische Verlagsanstalt, 1976, 282 S., 30 DM

REINHOLD SOHNS

**Theorie der internationalen Arbeitsteilung**. Gegenwärtiger Stand und Problematik (Ökonomische Studien 22), Stuttgart: Gustav Fischer Verlag, 1976, XV, 591 S., 89 DM

In den letzten Jahren werden die Handelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern oft pauschal als „ungleicher Tausch“ charakterisiert. Dieser Vorwurf besitzt entscheidendes Gewicht für die Forderung der Entwicklungsländer nach einer „neuen internationalen Wirtschaftsordnung“. Darüber hinaus bildet er eine der wesentlichen Begründungen für die Ansicht, Unterentwicklung lasse sich nur durch Dissoziation vom Weltmarkt überwinden.

Der finnische marxistische Ökonom Jan Otto Andersson bemüht sich, diesen Vorwurf zu präzisieren, indem er drei Formen von Ungleichheit in den internationalen Handelsbeziehungen unterscheidet:

- unterschiedliche Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung der beteiligten Länder („disjunctive exchange“);
- ungleiche Verteilung der Handelsgewinne zwischen den Handelspartnern („asymmetric exchange“);
- unterschiedliche Arbeitskosten der ausgetauschten Güter („non-equivalent exchange“).

Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht das letztgenannte Konzept. Es geht zurück auf eine preistheoretische Interpretation der Wertbetrachtung bei Marx, deren Grundgedanke sich kurz folgendermaßen beschreiben lässt: In einer kapitalistischen Wirtschaft wird der insgesamt erzeugte Mehrwert, der proportional zum Arbeitseinsatz ist, bei vollständiger Konkurrenz auf die einzelnen Wirtschaftszweige entsprechend dem dort jeweils eingesetzten Kapital umverteilt. Im allgemeinen stimmt der in einer Branche produzierte Mehrwert nicht

mit dem auf diese Branche entfallenden Profit überein. Maßgeblich für solche als Werttransfer gedeuteten Abweichungen nach unten und oben ist, ob in einer Branche die „organische Zusammensetzung des Kapitals“ (die proportional zum Einsatzverhältnis produzierte Inputs: Arbeitsinputs ist) unter oder über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegt. Betrachtet man an Stelle einer Volkswirtschaft und ihrer Wirtschaftszweige die Weltwirtschaft und verschiedene Länder, die sich jeweils auf einzelne Produkte spezialisieren und miteinander Handel treiben, so läßt sich ein ähnlicher Werttransfer konstatieren. Dabei spielen neben unterschiedlichen Produktionskoeffizienten vor allem internationale Unterschiede in der funktionellen Einkommensverteilung zwischen Kapital und Arbeit eine Rolle. Führt etwa internationale Kapitalmobilität zu gleichen Profitraten, bleiben aber wegen der Immobilität der Arbeiter Reallohnunterschiede zwischen den Ländern erhalten, so können diese für einen Werttransfer verantwortlich sein. Diese werttheoretischen Grundlagen entwickelt Andersson im 3. Kapitel. Er weist darauf hin, daß zur Ermittlung „internationaler Werte“ die länderspezifischen Arbeitseinheiten auf eine Kategorie „internationaler Arbeit“ reduziert werden müssen. Entsprechen die terms of trade im internationalen Handel nicht dem Verhältnis zwischen internationalen Werten und findet demzufolge ein Werttransfer zwischen den am Handel beteiligten Ländern statt, so liegt „non-equivalent exchange“ vor. Im 4. Kapitel wird Emmanuels These zum ungleichen Tausch<sup>1</sup> vorgestellt, die vor allem auf Reallohnunterschiede zwischen Zentrum- und Peripherie-Ländern abstellt. Anschließend werden die logische Konsistenz, empirische Validität und wirtschaftspolitischen Konsequenzen dieser These kritisch beleuchtet. Emmanuel geht von einem Modell mit zwei Ländern aus, in dem sich jedes Land auf ein Gut spezialisiert hat. Aufgrund der gegebenen Reallohnsätze werden die für beide Länder geltende Profitrate und die im langfristigen Gleichgewicht herrschenden Produktionspreise der beiden Güter bestimmt. Das Verhältnis dieser Produktionspreise soll zugleich die terms of trade zwischen beiden Ländern angeben. Die Übertragung von linearen Modellen, die erlauben, die langfristigen Gleichgewichtspreise einer Konkurrenzwirtschaft mit einem originären Produktionsfaktor unabhängig von der Zusammensetzung der Nachfrage zu bestimmen, auf den internationalen Handel wirft eine Reihe analytischer Probleme auf<sup>2</sup>. So scheint es zweifelhaft, ob Emmanuel mit seinem Instrumentarium überhaupt ein internationales Handelsgleichgewicht untersuchen kann. Für den Fall aber, daß die Arbeitskraftrestriktion in der Peripherie nicht bindend ist, dürfte es ihm schwerfallen, zu erklären, warum die Kapitalisten nicht die Produktion im Zentrum einstellen, wenn sie beide Produkte mit der bekannten Produktionstechnik in der Peripherie herstellen und wegen des dort herrschenden niedrigen Lohnsatzes eine höhere Profitrate als bei der Verteilung der Weltproduktion auf Zentrum und Peripherie erzielen können.

Im 5. Kapitel stellt Andersson sein eigenes Modell mit zwei Ländern und drei Produkten vor. Jedes Land produziert ein länderspezifisches Gut, während ein drittes Gut in beiden Ländern hergestellt, aber nicht ausgetauscht wird. In dem einen Land, das das Zentrum repräsentiert, wird überdies das einzige in beiden Ländern verwendete Produktionsmittel erzeugt. Auch in diesem Modell steht die Spezialisierung beider Länder von vornherein fest, jedoch ist nur die Peripherie zu Exporten gezwungen, um das in seinen beiden Produktionszweigen benötigte Produktionsmittel importieren zu können. Aus diesem Modell leitet Andersson zum einen Bedingungen für „gleichen“ Tausch ab, nämlich Tausch zu internationalen Werten. Dabei dient das in beiden Ländern erzeugte Gut dazu, einen Reduktionskoeffizienten für die in beiden Ländern verwandten Arbeitseinheiten zu ermitteln. Anhand einer

1. A. Emmanuel: *L'échange inégal. Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*. Préface et „remarques théoriques“ de Ch. Berréheim, Paris 1969 (2. Aufl. 1972).

2. Vgl. L. W. McKenzie: *Specialisation and efficiency in world production*, in: *Review of Economic Studies* 31 (1953–54) 177–179.

Produktionspreis-Version dieses Modells wird gezeigt, wie das Zentrum über die dort herrschende Profitrate den Lohnsatz im Peripherie-Land und damit die terms of trade zwischen Zentrum und Peripherie bestimmt. Außerdem leitet Andersson daraus ab, daß das Zentrum möglicherweise einen Schutzzoll einführen muß, um die Produktion des in beiden Ländern erzeugten Gutes für das eigene Land zu sichern. Der Zollsatz beeinflußt wiederum den Lohnsatz, der in der Peripherie gezahlt werden kann, und damit das Austauschverhältnis zwischen den beiden länderspezifischen Gütern. An diesen Ergebnissen, die übrigens nicht von der Wertanalyse abhängen, ist vor allem interessant, daß sich die Lohnsätze in beiden Ländern in gleicher Richtung ändern können, während Emmanuel in seinem Modell einen trade-off zwischen den beiden Lohnsätzen annimmt.

Als weitere Gründe für die Abweichung zwischen Werten und Preisen im internationalen Handel werden im 6. Kapitel u. a. Unterschiede in der qualitativen Zusammensetzung der Arbeitsinputs, Differentialrenten, Steuern und Subventionen sowie monopolistische Elemente der Preisbildung erörtert. Das 7. Kapitel befaßt sich mit einigen Konsequenzen des Tauschs ungleicher Arbeitsmengen: seinem Einfluß auf den „tendenziellen Fall der Profitrate“ im Zentrum und auf die unterschiedliche Entwicklungsdynamik in Zentrum und Peripherie sowie seinem Zusammenhang mit der internationalen Solidarität der Arbeiter verschiedener Nationen und Lenins „Arbeiteraristokratie“. Von Interesse sind schließlich noch im Westen weitgehend unbekannte sowjetische Beiträge zur These vom ungleichen Tausch, die in einem Anhang referiert werden. Bei den sowjetischen Autoren scheint sich inzwischen die Ansicht durchgesetzt zu haben, daß dieser Vorwurf ziemlich bedeutungslos ist. Damit wird insbesondere auch einer Anwendung dieser Betrachtung auf den Handel zwischen sozialistischen Ländern und Entwicklungsländern vorgebeugt, die von Autoren wie Emmanuel durchaus beabsichtigt ist. Demgegenüber ist Andersson sowohl von der explikativen als auch von der normativen Bedeutung dieses Konzepts für eine allokativen- und verteilungstheoretisch befriedigende Weltwirtschaftsordnung überzeugt.

Diese Ansicht steht und fällt allerdings damit, ob die preistheoretische Interpretation der Marxschen Wertbetrachtung sinnvoll ist. Seit Ende des vorigen Jahrhunderts bestreitet die wirtschaftstheoretische Marx-Kritik, daß Arbeitswerte gegenüber Produktionspreisen eine logische oder normative Priorität besitzen. Dariüber hinaus wird in letzter Zeit darauf hingewiesen, daß diese Interpretation an Marxens Erkenntnisobjekt bei der Wertbetrachtung vorbeigeht, nämlich der herrschaftssoziologischen Analyse des kapitalistischen Produktionsprozesses<sup>3</sup>. Internationale Lohnsatzunterschiede können bedeuten, daß ein Land für jede Importeinheit mehr inländische Ressourcen aufgeben muß als bei international gleichen Lohnsätzen. Doch ist das schon fast eine Binsenweisheit, die ohne Umweg über eine Wertbetrachtung gewonnen werden kann. Arbeitswerte haben dabei den Nachteil, daß sie nur in wenigen Ausnahmefällen die gesellschaftlichen Opportunitätskosten korrekt angeben. Gelegentlich fällt dies auch Andersson auf (z. B. S. 114, 121), doch zieht er keineswegs die Konsequenz, dieses Analyseinstrument aufzugeben. Auch bei den Ergebnissen, die unabhängig von der Wertbetrachtung erzielt werden, ist Vorsicht geboten. Ihnen liegt ein sehr spezielles und restriktives Modell zugrunde, über dessen Problematik für die Bestimmung von Gleichgewichtspreisen und über dessen Aussagefähigkeit für komparativ-statistische Betrachtungen Andersson sich keine Rechenschaft ablegt. Davon abgesehen bietet diese Arbeit eine brauchbare Zusammenfassung der Diskussion über ungleichen Tausch, die auf manche Ungereimtheit der dabei verwendeten Argumentation aufmerksam macht.

3 Vgl. H. G. Nutzinger/F. Wolfstetter (Hrsg.): Die Marxsche Theorie und ihre Kritik, Frankfurt, New York 1974 (2 Bände); E. Wolfstetter: Wert, Profitrate und Beschäftigung. Aspekte der Marxschen und der klassischen Wirtschaftstheorie, Frankfurt, New York 1977.

Eine Brücke zwischen der marxistischen Diskussion über ungleichen Tausch und der u. a. von Prebisch vertretenen These einer säkularen Verschlechterung der terms of trade zwischen Entwicklungs- und Industrieländern versucht Wolfgang Bärtschi in einer an der FU Berlin vorgelegten wirtschaftswissenschaftlichen Dissertation zu schlagen. Er wirft der herkömmlichen Außenwirtschaftstheorie vor, mögliche Ausbeutungselemente in den zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen zu vernachlässigen. Sein Ausgangspunkt ist die Ausbeutungsdefinition von Wiles: „(Ausbeutung) bedeutet, einem anderen Menschen über den Markt oder den Produktionsprozeß etwas vorzuenthalten, was diesem eigentlich zu steht“ (S. 15). Der Anwendungsbereich dieser Definition wird nicht nur auf die Handelsbeziehungen zwischen Nationen (Teil C.) ausgedehnt, sondern Bärtschi versucht auch, Ausbeutungselemente bei internationalen Arbeitsbewegungen (Teil D.) und Kapitalbewegungen (Teil E.) in eine Gesamtbilanz (Teil G.) einzubeziehen. Im zentralen Teil C. dieser Arbeit soll der – nach Bärtschis Ansicht – empirisch bestätigten terms-of-trade-Verschlechterung in Anlehnung an die „Theorie der internationalen Werte“ des DDR-Ökonomen Kohlmey das noch fehlende theoretische Fundament geliefert werden. Mit einer gründlichen Analyse von neuerem Datenmaterial der UNCTAD für die Jahre 1954 – 1970 gelingt es Bärtschi, die Einwände gegen Prebischs anfechtbare These zu erschüttern. Weniger überzeugend fällt dagegen sein Versuch aus, die These werttheoretisch zu begründen.

Für die von Kohlmey inspirierte Version des ungleichen Tausches ist ein Satz in Ricardos Darlegung des Prinzips der komparativen Kostenvorteile maßgeblich: „Thus England would give the produce of the labour of 100 men, for the produce of the labour of 80. Such an exchange could not take place between the individuals of the same country“ (Principles, ch. VII, Penguin-Ausgabe, S. 154). Kohlmey leitet daraus auf dem Umweg über einige Marx-Stellen Aussagen zum ungleichen Tausch her, von denen Bärtschi im wesentlichen folgende übernimmt:

- „ . . . [D]ie Ableitung absoluter und komparativer Vor- und Nachteile aufgrund der Unterschiedlichkeit der auf dem Weltmarkt getauschten nationalen Werte und der . . . uneinheitlichen Abweichungen derselben vom internationalen Wert [ist] identisch mit der Feststellung, daß Welthandel stets Austausch von Nichtäquivalenten bedeutet“ (S. 25/26).
- „Da . . . auch die Weltmarktpreise in der Regel von den internationalen Werten abweichen, bedeutet Handel auf der Basis von Weltmarktpreisen nichtäquivalenten Austausch“ (S. 27).
- „Hat man sich . . . in der nichtmarxistischen Theorie fast ausschließlich auf Modellschreinerei konzentriert, die über die Subtilisierung der über den Welthandel resultierenden globalen Wohlstandseffekte . . . nicht hinauskam, so daß man das reale Phänomen der wachsenden Unterentwicklung . . . gar nicht mehr wahrnahm, so bietet der genuin auf den Klassikern . . . aufbauende werttheoretische Ansatz ein abstraktes Erklärungsmodell internationaler Ausbeutung, indem er den Wohlstand einer oder mehrerer Nationen als zu Lasten anderer Länder gehend deklariert“ (S. 31/32).

Die ersten beiden Aussagen sind zwar definitorisch wahr, doch sagt das nichts über die Zweckmäßigkeit der Definitionen und die Aussagekraft der mit ihrer Hilfe deduzierten Theoreme. Eine solche wenig schlüssige Folgerung findet sich am Ende des dritten Zitats. Zutreffend ist daran wohl, daß mögliche statische Effizienzgewinne für die Weltproduktion noch keine weltmarktorientierte Entwicklungsstrategie begründen können. Die Brauchbarkeit der Definitionen läßt sich anhand einfacher Überlegungen testen. Sofern die Arbeitseinheiten verschiedener Nationen überhaupt kommensurabel sind, kommen etwa folgende Methoden für eine Wertrechnung auf dem Weltmarkt infrage: (I) Nationale Arbeitsmengen der

getauschten Waren werden direkt verglichen; (II) auf der Grundlage des tatsächlichen Arbeitsaufwands nach erfolgter Spezialisierung werden internationale Werte gebildet; (III) vor Spezialisierung und Handel wird der durchschnittliche Arbeitsaufwand für die Weltproduktion jeder Ware berechnet. Anhand von Ricardos Beispiel lassen sich folgende Ergebnisse leicht nachrechnen:

(1) Selbst wenn das mit absoluten Nachteilen produzierende England den gesamten Handelsgewinn erhält (bei Übereinstimmung des internationalen Preisverhältnisses mit der portugiesischen Transformationsrate zwischen Wein und Tuch), gibt England immer noch mehr nationale Arbeitseinheiten als Portugal für die ausgetauschten Waren.

(2) „Äquivalententausch“ auf der Grundlage gleicher nationaler Arbeitsmengen (Methode I) oder internationaler Werte (Methode II) erfordert ein internationales Preisverhältnis, das jenseits der portugiesischen Transformationsrate liegt, bei dem also kein Austausch mehr zustande kommt.

(3) „Äquivalententausch“ auf der Grundlage der nach Methode III berechneten internationalen Werte ist zwar bei einem zwischen den beiden Transformationsraten liegenden Preisverhältnis möglich. Nur wäre dann Englands Handelsgewinn geringer als bei dem von Ricardo willkürlich festgesetzten Preisverhältnis zwischen Tuch und Wein von 1.

(4) Abweichungen der nationalen Werte vom internationalen Wert in entgegengesetzter Richtung, wie sie bei Methode III auftreten, sind aufgrund der Durchschnittsbildung bei absoluten Kostenunterschieden unvermeidlich und lassen sich durch keine Manipulation des internationalen Preisverhältnisses beseitigen.

(5) Das bedeutet aber keineswegs, daß einem Land nationale Arbeitseinheiten verlorengehen (verglichen mit der Situation vor der Spezialisierung), die dem anderen Land zugutekommen. Vielmehr fallen bei beiden Ländern Handelsgewinne in Form von erspartem Arbeitsaufwand an, solange es zu einem internationalen Handelsgleichgewicht mit einem Preisverhältnis kommt, das (unter Ausschluß der Grenzen) zwischen den nationalen Transformationsraten liegt.

Die Ablehnung von Bärtschis werttheoretischer Begründung bedeutet freilich nicht, daß seine Folgerungen aus der Entwicklung der terms of trade ganz abwegig sind. Sowohl die unterschiedliche Entwicklung der Produktivität in den beiden Ländergruppen als auch die unterschiedlichen Möglichkeiten beider Gruppen, Produktivitätsgewinne aufgrund von Marktmacht für sich zu behalten, geben Anlaß zur Kritik an der bestehenden Weltarbeitsteilung. Für die „preispolitische“ Komponente dieser Phänomene scheint auch Bärtschis Ausbeutungsdefinition anwendbar. Sie wird aber überzogen, wenn schon die Existenz von Produktivitätsunterschieden als Ausbeutungselement angesehen wird.

Deutlicher tritt der teilweise fiktive Charakter von Bärtschis Ausbeutungselementen in Teil D. zutage, wenn es etwa heißt: „. . . [Ö]konomische Ausbeutung im Kontext zwischenstaatlicher Arbeitskräftewanderungen . . . [soll] bestimmt werden als internationale Umverteilung bzw. ausländische Aneignung nationaler Exploitationspotentiale. . . . Über den Transfer von Arbeitskräften, die im Herkunftsland vorwiegend unbeschäftigt sind, erhöht sich im Aufnahmeland der Beschäftigungsstand . . . [D]och [erwächst] den Emigrationsländern aufgrund des Wegfalls eines Teils ihrer arbeitslosen ‚industriellen Reservearmee‘ noch kein Nachteil, weil er ihre Werteproduktion faktisch nicht verringert“ (S. 96/97). Überträgt man dieses Argument auf den Kapitalexport, so kann man entweder davon ausgehen, daß Wachstumspotential vom exportierenden auf das importierende Land übertragen wird, oder aber umgekehrt, daß letztlich auch der Kapitalexport das „Exploitationspotential“ des exportierenden Landes erweitert. Um die Kurzschlüssigkeit solcher Argumentation zu vermeiden, bettet Bärtschi seine Abschätzung der Ausbeutungselemente in weiter ausholende

Abwägungen von Vor- und Nachteilen für Export- und Importländer ein. Während ihm eine „internationale Einkommensumverteilung von den arbeitsexportierenden Peripherien zu der arbeitsimportierenden Zentren evident“ erscheint (S. 114), zieht er sich bei der Beurteilung der Kapitalbewegungen auf „empirische Mängel“ zurück, die verhindern, einen „Exploitationsindex“ zu formulieren, „der die Gesamtheit der relativen Vor- und Nachteile beider Ländergruppen anzugeben und gegenüberzustellen in der Lage ist“ (S. 136). Per Saldo wirft diese Arbeit mehr neue Fragen auf als sie beantwortet. Doch ist darin nicht unbedingt ein Nachteil zu sehen. Bärtschis Stärke besteht in der sorgfältigen Sichtung des statistischen Materials auf mögliche Ausbeutungsindikatoren. Bedauerlich ist, daß er aufgrund des werttheoretischen Ansatzes, den er für ein ausreichendes theoretisches Fundament hält, den Erklärungswert der festgestellten terms-of-trade-Entwicklung für das internationale Wohlstandsgefälle und daraus zu ziehende entwicklungspolitische Folgerungen nicht gründlich diskutiert.

Die Dissertation des Berliner Politologen Heinz-Dieter Meier scheint motiviert von der immer stärker hervortretenden Bedeutung wirtschaftlicher Fragen im Verhältnis der USA zu ihren Verbündeten und Weltmarktkonkurrenten in Westeuropa und Japan. Meier fragt nach dem Beitrag, den einige gängige theoretische Aussagen über internationale Wirtschaftsbeziehungen zum Verstehen dieser Entwicklung und als Entscheidungshilfe für Politiker leisten. Seine Antwort lautet, daß Theorie und Realität einander widersprechen, weil die Grundlagen dieser Theorien brüchig sind. Diesem Verdikt fallen gleichermaßen „bürgerliche“ Volkswirtschaftler wie marxistische Autoren zum Opfer.

Das 1. Kapitel befaßt sich vor allem mit Ricardos Theorem der komparativen Vorteile und der jüngsten Ricardo-Diskussion deutscher und französischer Marxisten. Im 2. Kapitel werden die im wesentlichen von den gleichen Autoren entwickelten Vorstellungen einer (modifizierten) „Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt“ diskutiert. In beiden Kapiteln nehmen die Thesen zum ungleichen Tausch großen Raum ein. Das 3. Kapitel über die Rolle der Direktinvestitionen in der oligopolistischen Weltmarktkonkurrenz stützt sich dagegen vor allem auf US-amerikanische Literatur zu Multinationalen Unternehmen, Regierungsdokumente und betriebswirtschaftlich orientierte Zeitschriftenaufsätze.

Für die Qualität von Meiers kritischem Rundschlag ist seine Darstellung und Kritik von Ricardos Theorem bezeichnend. Er sieht darin eine recht merkwürdige Rechenoperation, die er als „Differential-Optimierung“ bezeichnet, und kommt zu zwei Schlußfolgerungen: (1) Ricardo begehe den Fehler einer *petitio principii* (S. 40), weil die Vorteilhaftigkeit der internationalen Spezialisierung in dem bekannten England-Portugal-Beispiel allein davon abhänge, daß sich beide Länder auf das Produkt spezialisieren können, bei dem sie jeweils die relativ höchste Produktivität besitzen (S. 33). (2) „Ricardo demonstriert hier nur, daß es sinnvoll ist, die Technik der Differential-Optimierung auf den Außenhandel anzuwenden, nicht aber, daß der Außenhandel auch tatsächlich so abläuft“ (S. 37). Für die tatsächliche Weltmarktkonkurrenz seien nämlich nicht komparative, sondern nur absolute Vorteile ausschlaggebend (z. B. S. 63). Statt ein einziges, ziemlich belangloses Zitat aus dem Standard-Lehrbuch von Rose andauernd zu wiederholen, hätte Meier sich durch die Lektüre irgendeines Lehrbuchs zur Außenhandelstheorie leicht überzeugen können, daß sein erster Vorwurf unsinnig ist und daß sein zweiter Vorwurf auf einer Verwechslung relativer Realkosten- und absoluter Preisunterschiede beruht<sup>4</sup>. Entscheidend trägt zu Meiers Einwänden gegen die

---

<sup>4</sup> Zu (1) vgl. etwa H. Siebert: *Außenhandelstheorie*, Stuttgart 1973, S. 17 f. oder K. Rose: *Theorie der Außenwirtschaft*, 5. Aufl., München 1974, S. 245–247. Dort wird jeweils gerade der Fall der von Meier als unsinnig angesehenen Spezialisierung demonstriert. Zu (2) vgl. H. Siebert, a. a. O., S. 19 oder K. Rose, a. a. O., S. 247–249.

klassische Außenhandelstheorie und ihre neoklassische Weiterführung bei, daß er sich weigert, die seit J. St. Mill entwickelten Überlegungen zum Zustandekommen eines internationalen Handelsgleichgewichts und zur Umsetzung relativer Kosten- in absolute Preisunterschiede zu akzeptieren. Statt dessen klammert er sich an eine vulgäre preistheoretische Interpretation der „objektiven“ Wertlehre. Seine grundsätzlichen Vorbehalte gegenüber der wirtschaftstheoretischen Literatur lassen ihn auch solche Argumente übersehen, die seine Vermutung untermauern, der Konkurrenzmechanismus auf dem Weltmarkt führe nicht notwendig zu einem weltwirtschaftlichen Produktionsoptimum<sup>5</sup>.

Meiers Auseinandersetzung mit marxistischen Autoren ist im wesentlichen philologischer Natur, zeichnet sich aber gleichfalls nicht durch besondere Klarheit aus. Dabei sind manche seiner Feststellungen akzeptabel, z. B.: „Die Definition der Beziehungen ungleich entwickelter Länder als Tausch ungleicher Arbeitsmengen ist tautologisch und deshalb nichtssagend“ (S. 138). Doch was gewinnt er, wenn er statt dessen als Definition von „ungleichem Tausch“ die Formulierung „Tausch ungleich bezahlter Arbeit gleicher Qualität“ (S. 157) vorschlägt?

Auch seine Feststellung, daß „[ö]konomische Rivalität und politische Einsicht, diesen Konkurrenzkampf aus Interesse am Erhalt des Systems nicht auf die Spitze treiben zu können, . . . die wesentlichen Bestimmungselemente im Verhältnis der westlichen Industriestaaten in der vor uns liegenden Zeit sein“ werden (S. 190), birgt keine Überraschungen, die den in dieser Arbeit getriebenen Gedankenaufwand rechtfertigen würden.

Ein anderer Berliner Politologe, Wolfgang Schoeller, tritt in der Diskussion über ungleichen Tausch implizierten These entgegen, der damit verbundene Werttransfer sei „die primäre Ursache für den begrenzten Akkumulationsprozeß des Kapitals in der Dritten Welt und deren ökonomischer Unterentwicklung“ (S. 11). Diese Ansicht wird im 1. Kapitel der Arbeit aufgrund ihrer begrifflichen Voraussetzungen und des dabei verwendeten Argumentationsganges kritisiert. Schoeller definiert ungleichen Tausch noch etwas anders als die bisher vorgestellten Autoren: Wenn ein Unternehmen zu niedrigeren Produktionskosten als der Durchschnitt seiner Branche produziere, finde im Austausch mit Unternehmen anderer Branchen „ungleicher Tausch“ statt, „weil die betreffenden (zu überlegenen Bedingungen produzierten) Waren zwar weniger als die gesellschaftlich notwendige Arbeit enthalten, diese jedoch zum jeweils vorherrschenden Marktpreis (Marktwert) bemessen und realisiert werden“ (S. 21).

Damit scheint Schoeller den Extramehrwert des Kapitalisten, der einen Produktivitätsvorsprung gegenüber seinen Konkurrenten besitzt, nicht auf die stärkere Ausbeutung seiner Arbeiter, sondern auf die Übervorteilung seiner Geschäftspartner in anderen Branchen zurückzuführen. Ferner ergibt sich bei Schoeller die Umverteilung von Mehrwert nicht nur aus der Änderung der Verteilungsregel (Arbeitseinsatz vs. vorgeschossones Kapital) beim Übergang vom Wert- zum Preissystem, sondern aus der Vorsprungsposition einzelner Kapitalisten. Schoellers Argumentation geht dann so weiter: Damit diese Art von ungleichem Tausch auf dem Weltmarkt stattfinden kann, muß vorausgesetzt werden, daß der Weltmarkt schon den relevanten Rahmen für die Kapitalreproduktion und -akkumulation abgibt. So setzt die Bildung internationaler Werte u. a. die weltweite Angleichung der technischen Produktionsbedingungen einer Branche voraus. Trotz fortschreitender Internationalisierung der Produktion kann aber davon nicht die Rede sein. Deshalb „bedeutet ein ungleicher

---

5 Vgl. P. A. Samuelson: Trade pattern reversals in time-phased Ricardian systems and intertemporal inefficiency, in: Journal of International Economics (JIE) 5 (1975) 309–363; I. Steedman/J. S. Metcalfe: Reswitching, primary inputs and the Heckscher-Ohlin-Samuelson theory of trade, in: JIE 7 (1977) 201–208. Diese Diskussion reicht mindestens bis 1972 zurück.

Tausch nationaler Arbeitszeiten im Prozeß der Preisbildung auf dem Weltmarkt nicht gleichzeitig auch einen ungleichen Tausch von gesellschaftlich notwendigen wertkonstituierenden Arbeitsquanta bzw. eine Umverteilung von Wertbestandteilen eine Wertübertragung. . .“ (S. 32). Wohl aber lasse die ungleiche Entwicklung der Produktivkräfte zwischen den Nationen den Analogieschluß zu, daß sich Industrienationen insgesamt in einer mit dem „Extramehrwertproduzenten“ vergleichbaren Position gegenüber Entwicklungsländern befänden. Letztere würden im Austausch mit Industrieländern insofern übervorteilt, als diese Waren zu Preisen über ihrem „nationalen Wert“ verkaufen. Dies sei jedoch wie beim „Extramehrwertproduzenten“ nur während eines „Übergangszeitraums“ möglich. Auf längere Sicht würden die Entwicklungsländer nicht an der „Entfaltung der eigenen Produktivkräfte“ gehindert, so daß sie in der Lage seien, „jene Übergangsphase“ der Industrienationen abzubauen (womit zugleich auch das Phänomen des ungleichen Tausches beseitigt würde)“ (S. 13). Ein wesentlicher Teil der „theoretischen“ Kritik besteht in Schoellers Versuch, Arbeitswerte zu definieren und Voraussetzungen für ihre Anwendung auf internationale Handels- und Kapitalbeziehungen zu erläutern. Die Schwierigkeiten, auf die er dabei aufmerksam macht, lassen es zweifelhaft erscheinen, daß internationale Arbeitswerte überhaupt sinnvoll definiert werden können.

Schoellers Kritik und Gegenthese stützt sich wesentlich auf empirische Argumente. So wird im 2. Kapitel mit negativem Ergebnis untersucht, ob sich die technischen Produktionsbedingungen in einzelnen Branchen weltweit angeglichen haben. Im 3. Kapitel geht er auf Arbeitsproduktivität und Lohnsätze als Determinanten für die Standortwahl der internationalisierten Produktion und für die Konkurrenzfähigkeit nationaler Branchen auf dem Weltmarkt ein. Dazu stützt er sich auf hochaggregierte Daten aus herkömmlichen Untersuchungen der empirischen Wirtschaftsforschung, die er werttheoretisch umzudeuten versucht. Was er dadurch gewinnt, zeigen etwa seine Berechnung zur internationalen Konkurrenzfähigkeit (S. 180 ff.), in denen es nur so von Inkonsistenzen und Rechenfehlern wimmelt. Im 4. Kapitel werden Wachstumsprozesse lateinamerikanischer Länder seit Mitte des 19. Jahrhunderts skizziert. Dies soll zum einen zeigen, wie eine von Schoeller propagierte „historische“ Herleitung der internationalen Arbeitsteilung und Unterentwicklung aus der Produktivkraftentfaltung und den Reproduktions- und Akkumulationsbedingungen des Kapitals aussehen könnte. Zum anderen sollen diese Beispiele belegen, daß Abhängigkeitsbeziehungen und „Strukturdefekte“ die Kapitalakkumulation in Entwicklungsländern zwar hemmen, aber nicht verhindern, wie das – seiner Ansicht nach – in der Dependenz-Literatur behauptet wird. Krisen und Verelendung, die diese Akkumulationsprozesse begleiten, seien „kein Spezifikum eines irgendwie gearteten sog. ‚peripheren‘ Kapitalismus“. Für Schoeller „scheint es . . . Ausdruck einer ideologischen Argumentation zu sein, aus bestimmten Phasen der industriellen Entwicklung solche Thesen und Schlußfolgerungen ableiten zu wollen“ (S. 275).

So befriedigt Vertreter einer weltmarktorientierten Entwicklungsstrategie über diese Zustimmung sein mögen, so wenig können sie mit Schoellers<sup>6</sup> Begründung einverstanden sein. Entscheidende Argumente entnimmt er empirischen Forschungen, deren theoretische Grundlagen er ablehnt. Seine Polemik gegen „bürgerliche“ Wirtschaftstheoretiker kommt nicht ohne sinnentstellende Wiedergabe ihrer Argumentation aus (z. B. S. 48/49 [Blaug], 53–55 u. 62 [Ricardo], 145 [Ohlin]). Schoellers – in der exemplarischen historischen Beschreibung enthaltene – Alternative aber beschränkt sich auf die Hoffnung, daß die unbe-

---

6 Für eine Kurzfassung der wichtigsten Argumente vgl. auch W. Schoeller: Unterentwicklung und ungleicher Tausch auf dem Weltmarkt, in: B. Tibi, V. Brandes (Hrsg.): Handbuch 2, Unterentwicklung, Frankfurt a. M., Köln 1975, S. 140–175.

streitbare Fähigkeit der kapitalistischen Produktionsweise zur erweiterten Reproduktion letztlich schon Produktivitätsrückstände und „Strukturdefekte“ von Entwicklungsländern beseitigen wird.

Einen Teilbereich der ‚bürgerlichen‘ Außenhandelstheorie, die in den bisher besprochenen Arbeiten von verschiedenen Seiten angegriffen wird, behandelt der Hamburger Wirtschaftstheoretiker Reinhold Sohns. Seine umfangreiche Dissertation beschränkt sich auf die theoretische „Erklärung der Ursachen und Merkmale der internationalen Arbeitsteilung“ (S. 1). Die Untersuchung der Preis-Mengen-Konstellationen im Handelsgleichgewicht wird ebenso ausgeklammert wie die wohlfahrtstheoretische Beurteilung der internationalen Arbeitsteilung, die „Erklärung der Struktur des internationalen Handels in der Realität“ (S. 3) oder Versuche zur empirischen Überprüfung Außenhandelstheoretischer Aussagen. Sohns’ Selbstbeschränkung könnte zu dem voreiligen Schluß verleiten, er liefere ein Musterbeispiel wirtschaftstheoretischen *l’art pour l’art*, dessen praktische Bedeutung allenfalls in der ideo-logischen Rechtfertigung des weltwirtschaftlichen *status quo* bestehe. Weit gefehlt!

Etwa zwei Drittel der Arbeit befassen sich mit dem neoklassischen Erklärungsansatz (Teile A, B, DI. u. II.). Angefangen von der mikroökonomisch fundierten Herleitung des allgemeinen Handelsgleichgewichts im Standardfall von zwei Ländern, zwei Gütern und zwei Faktoren werden die Versuche vorgestellt, die Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorie auf mehr Länder, Güter und Faktoren zu verallgemeinern, durch Variation institutioneller Voraussetzungen zu erweitern und im Rahmen von steady-state-Wachstumsmodellen zu dynamisieren. Dabei wird auf Existenzbeweise und Stabilitätsuntersuchungen, auf die sich die allgemeine Gleichgewichtstheorie konzentriert, weitgehend verzichtet. Zentral ist die Frage, welche Mindestbedingungen an Datenunterschieden sich aus dem Prinzip der komparativen Vorteile für die Aufnahme des internationalen Handels und die Bestimmung der Spezialisierungsrichtung ableiten lassen. Der Umfang der Arbeit ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß jedesmal sehr detailliert die Prämissen und die einzelnen Untersuchungsschritte dargestellt werden. Das wirkt manchmal etwas umständlich und macht die Lektüre der Arbeit nicht ganz einfach, obwohl sie durchweg klar geschrieben ist und die verwendeten formalen Mittel eher elementar sind. Auf diese Weise wird jedoch deutlich, wie sehr die oft restriktiven Annahmen auf Notwendigkeiten der Analyse zurückgehen und wie stark die Ergebnisse von den gewählten Prämissen abhängen. Auch ohne explizite Berücksichtigung empirischer Untersuchungen und wirtschaftspolitischer Anwendungsmöglichkeiten bietet die Arbeit zahlreiche Hinweise auf die beschränkte Relevanz des neoklassischen Erklärungsansatzes, die die Gefahr wirtschaftspolitischer Fehlschlüsse mit sich bringt. Sohns’ zurückhaltende Formulierungen können kaum verbergen, daß seine Kritik an gängigen Vorstellungen ziemlich vernichtend ausfällt.

In den übrigen Teilen der Arbeit werden alternative Erklärungsansätze behandelt. In Teil C findet sich eine überwiegend verbale Darstellung zwei recht komplexer Modelle, die Transportkosten einbeziehen. Das Weber-Isard-Peck-Modell weist „internationale Transportkosten“ als „einen selbständigen Bestimmungsfaktor komparativer Vorteile der Länder“ (S. 369) aus. Löschs Modell der Wirtschaftsregion, das auf intranationale Transportkosten in Verbindung mit zunehmenden Skalenerträgen abstellt, zerstört hingegen das Prinzip komparativer Vorteile als Grundlage für die Erklärung des internationalen Handels und bietet einen alternativen Erklärungsansatz. In Teil DIII. versucht Sohns, aus der Verschmelzung einer Reihe neuerer Arbeiten wie der Produktzyklus-Hypothese und dem Verfügbarkeits-Konzept eine weitere Alternative zum neoklassischen Ansatz zu gewinnen. Solche Ansätze werden häufig (besonders von Kritikern der ‚bürgerlichen‘ Außenhandelstheorie) dem neoklassischen Theoriengebäude subsumiert, während Neoklassiker sie als „superficial and

journalistic“ (S. 554) abtun. Obwohl Sohns diese Ansicht für nicht ganz unberechtigt hält, begründet er ihre Einbeziehung in die Untersuchung: „Gerade die mit Unterschieden im ökonomischen Entwicklungsstand der Länder verbundenen Probleme des internationalen Handels sind zu bedeutsam, als daß sich rechtfertigen ließe, sie nur in dem Umfang dem Versuch einer theoretischen Analyse zu unterziehen, den das analytische Instrumentarium der neoklassischen Theorie des internationalen Gleichgewichts gestattet“ (S. 554). Die Ergebnisse dieses Teils weisen erhebliche Gegensätze zum neoklassischen Ansatz auf. Das herangezogene behaviorale Firmenmodell erlaubt wesentlich gehaltvollere Annahmen über das Verhalten transnational operierender Oligopolfirmen als das neoklassische Modell der Konkurrenzfirma, aber auch als die Annahmen, die Autoren wie Meier oder Schoeller zugrundelegen. In diesem Teil geht Sohns auch kurz auf den „low wage trade“ ein (S. 537–540), der einen wesentlichen Anstoß für die These vom ungleichen Tausch bei den übrigen Autoren gibt.

Hinsichtlich der Berücksichtigung einer „historischen Zeitdimension“ wird Sohns nicht den Erwartungen gerecht, die er für diesen Teil der Arbeit beim Leser eweckt. Der Versuch, diesen Anspruch einzulösen, beschränkt sich im wesentlichen darauf, Predöhls „raumwirtschaftliches Kategoriensystem“ als Rahmen für die Synthese der verschiedenen Partialmodelle zu verwenden, die in diesem Teil diskutiert werden. Dabei erweist sich „Zeit“ als Metapher für Unterschiede im ökonomischen Entwicklungsstand, der konventionell an der Höhe des Pro-Kopf-Einkommens gemessen wird. Insofern scheint diese Metapher überflüssig; zugleich aber suggeriert sie die Vorstellung, daß sich Länder unterschiedlichen Entwicklungs niveaus Phasen eines einheitlichen Entwicklungspfades zuordnen lassen. Ob sich diese Vorstellung mit der hierarchischen Struktur der „zentrischen Weltwirtschaft“ (Predöhl) vereinbaren läßt, scheint fraglich: Kann beispielsweise ein Land der „Peripherie“ seinen Entwicklungsrückstand gegenüber den Ländern des „Kerns“ je aufholen und einmal eine andere Position als die der „Peripherie“ einnehmen? Der Versuch, durch die „historische Standortdynamik“ (Ritschl) die weltweite Entwicklungsdifferenzierung raumwirtschaftstheoretisch zu erklären, stellt auf Prozesse zirkulärer Verursachung mit kumulativen Effekten ab, die im Rahmen der hierarchisierten Weltwirtschaft wirken. Während andere Autoren wie Myrdal dabei die politische und gesellschaftliche Dimension einbeziehen, beschränkt sich Predöhls Ansatz auf wirtschaftliche Beziehungsmuster im Raum. Er eignet sich zwar als Taxonomie für die Charakterisierung von Produktionsstandorten und für die Typologisierung von Handelsbeziehungen zwischen Ländergruppen. Für generelle Gesetzesaussagen über die Evolution der Weltwirtschaft greift dieser Ansatz zu kurz. Sozialwissenschaftler, die darin Anklänge an ihre eigenen Vorstellungen von der Struktur der Weltwirtschaft finden, sollten nicht übersehen, daß der raumwirtschaftstheoretische Ansatz solche Dimensionen bei der Analyse der „Weltgesellschaft“ ausspart, auf die sie besonderen Wert legen. Gerade mit seinem unorthodoxen Teil DIII. macht Sohns auf Grenzen wirtschaftstheoretischer Fragestellungen und Untersuchungsmethoden aufmerksam. Ansonsten aber deckt sich seine Arbeit kaum mit dem zur Karikatur entstellten Bild, das sich manche kritische Autoren von „bürgerlicher“ Außenhandelstheorie zurechtgelegt haben.