

# Komparativer Kostenvorteil

Anhand eines Beispiels soll gezeigt werden, warum sich Spezialisierung und Handel lohnen und sich alle Beteiligten verbessern können. Es geht dabei darum, die Input- und die Opportunitätskosten zu ermitteln und dann die Kostenvorteile festzustellen.

Beispiel aus dem Lehrbuch von Mankiw<sup>1</sup>:

The following table describes the production possibilities of two cities in the country of Baseballia:

	Pairs of Red Socks per Worker per Hour	Pairs of White Socks per Worker per Hour
Boston	3	3
Chicago	2	1

Es wird angenommen, dass

- die übrigen Kosten (für Material, für Investitionsgüter; ebenso der Stundenlohn) in beiden Städten gleich hoch sind;
- in beiden Städten entweder nur rote oder nur weisse Socken oder aber beide Sockenarten hergestellt werden können. Die obigen Produktionsmöglichkeiten gelten bei beliebigen Kombinationen.

\*\*\*\*\*

Die Kosten lassen sich auf zwei Arten ermitteln:

## Variante 1 mit *Inputkosten* (→ **absoluter Kostenvorteil?**)

Wir berechnen die **Inputkosten**, hier in Form von Arbeitszeit je Paar Socken, wie folgt:

Stadt	Rote Socken	Weisse Socken
Boston	$\frac{1}{3}$ h → 20 Minuten	$\frac{1}{3}$ h → 20 Minuten
Chicago	$\frac{1}{2}$ h → 30 Minuten	$\frac{1}{1}$ h → 60 Minuten

Boston hat sowohl bei der Herstellung roter wie auch weisser Socken tiefere Arbeitskosten als Chicago. Boston verfügt daher gegenüber Chicago über einen **absoluten Kostenvorteil** bei beiden Sockenarten.

<sup>1</sup> siehe Mankiw Gregory N., Principles of Economics, 3rd ed, Seite 58 f.

## Variante 2 mit Opportunitätskosten (komparativer Kostenvorteil?)

Wenn rote (oder weisse) Socken hergestellt werden, wird auf die Produktion weisser (oder roter) Socken verzichtet. Dieser Verzicht, auf eine Produktionseinheit bezogen, sind **Opportunitätskosten**.

Stadt	Rote Socken	Weisse Socken
Boston	$\frac{3}{3} = 1$	$\frac{3}{3} = 1$
Chicago	$\frac{1}{2} = \frac{1}{2}$	$\frac{2}{1} = 2$

Chicago hat bei der Herstellung roter Socken tiefere Opportunitätskosten als Boston, weist also einen **komparativen Kostenvorteil** bei der Produktion roter Socken auf. Umgekehrt verfügt Boston über einen komparativen Kostenvorteil bei der Produktion von weissen Socken.

### Ergebnisse

- Ein Produzent kann in bezug auf beide Güter einen **absoluten Kostenvorteil** aufweisen (in unserem Beispiel z.B. Boston).
- Ein Produzent kann **nicht** bei der Herstellung beider Güter einen **komparativen Kostenvorteil** aufweisen, weil sich die Opportunitätskosten des einen Gutes als **Kehrwert** der Opportunitätskosten des andern Gutes ermitteln lassen.
- Ein Produzent wird sich auf die **Herstellung** desjenigen Gutes **konzentrieren**, bei welchem er einen **komparativen Kostenvorteil** aufzuweisen hat. Durch Gütertausch mit dem andern Produzenten kann die gesamte Produktionsmenge erhöht werden. In unserem Beispiel wird sich Chicago auf die Herstellung roter Socken, Boston auf die Produktion weisser Socken spezialisieren. Der Austausch-Preis (in Opportunitätskosten) wird für rote Socken zwischen  $\frac{1}{2}$  und  $1$ , für weisse Socken zwischen  $1$  und  $2$  betragen.

Der Vorteil von Spezialisierung und Handel lässt sich einfach zeigen:

#### Fall 1

Jede Stadt verwendet z.B. jeweils 4 von total 8 Arbeitsstunden pro Arbeiter und pro Tag (A/T) für die Herstellung roter bzw. weisser Socken. Es findet **kein Handel** statt.

Stadt	Rote Socken (pro A/T)	Weisse Socken (pro A/T)
Boston	12	12
Chicago	8	4
total	20	16

Fall 2

Es erfolgt eine **Spezialisierung auf Grund des komparativen Kostenvorteils**. Boston produziert beispielsweise während 6 Stunden weisse, während 2 Stunden rote Socken, Chicago produziert z.B. nur rote Socken. Anschliessend findet ein **Handel** statt.

Stadt	Rote Socken (pro A/T)	Weisse Socken (pro A/T)
Boston	6	18
Chicago	16	0
total	22	18

Mit Hilfe der Spezialisierung lassen sich je 2 **zusätzliche** Paar Socken produzieren und konsumieren. Boston wird nach Chicago weisse Socken exportieren, Chicago nach Boston rote Socken.