

Kösters, Wim

**Article — Digitized Version**

## Freihandel versus Industriepolitik

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Kösters, Wim (1992) : Freihandel versus Industriepolitik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 72, Iss. 1, pp. 49-56

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136843>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

Wim Kösters\*

## Freihandel versus Industriepolitik

*Die Ansätze der neuen Außenhandelstheorie ziehen Annahmen und Schlußfolgerungen der traditionellen Theorie in Zweifel. Professor Wim Kösters untersucht, ob sie Argumente für sektorspezifische Staatseingriffe, insbesondere für eine strategische Handelspolitik, und damit für eine Abkehr vom Freihandelsprinzip liefern.*

Seit Ricardos „Principles of Political Economy“ (1817) wird das Zustandekommen von internationalem Handel üblicherweise mit komparativen Kostendifferenzen begründet. Die beteiligten Länder ziehen danach einen Vorteil aus ihren *Unterschieden* hinsichtlich Produktionstechnik (Ricardo-Modelle), Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin-Modelle) und/oder Präferenzen. Die Aufnahme bzw. Intensivierung des internationalen Handels ist in diesen Ansätzen mit einem sektoralen Strukturwandel in den teilnehmenden Ländern verbunden: Jedes Land spezialisiert sich bekanntlich auf die Erzeugung jener Güter, bei denen es bezüglich der Technik und/oder Faktorausstattung komparative Vorteile besitzt. Es tauscht dann die über den eigenen Bedarf hinaus produzierten Mengen gegen solche Güter, die es nur mit komparativen Nachteilen hätte selbst herstellen können<sup>1</sup>.

Als wichtige Implikation der auf komparativen Kostendifferenzen aufbauenden Modelle ergibt sich, daß nicht nur die soziale Wohlfahrt aller Länder durch freien Weltmarkt maximiert wird, sondern daß der einseitige Übergang eines Landes zum Freihandel dessen soziale Wohlfahrt erhöht<sup>2</sup>. Dieses Resultat läßt sich jedenfalls aus Ansätzen ableiten, die als generelle Gleichgewichtsmodelle mit den Annahmen konstanter Skalenerträge und vollkommener Konkurrenz und somit für effiziente Märkte formuliert sind. Da dies trotz vieler Weiterentwicklungen und Modifikationen für fast alle Ansätze der reinen Außenhandelstheorie bis Ende der 70er Jahre galt, herrschte ein hohes Maß an theoretischer Geschlossenheit<sup>3</sup>. Das Freihandelsprinzip konnte somit als theoretisch bestens fundiert angesehen werden. Entsprechend

groß war auch der Konsens unter Ökonomen in dieser Frage. So lehnte bei wissenschaftlichen Befragungen von amerikanischen und deutschen Ökonomen Ende der 70er/Anfang der 80er Jahre eine ganz überwältigende Mehrheit – größer als bei jedem anderen angesprochenen Thema – Eingriffe in den freien Welthandel als wohlfahrtsmindernd ab<sup>4</sup>.

### „New International Economics“

Ob bei ähnlichen Untersuchungen auch heute noch eine genauso große Übereinstimmung unter Ökonomen festgestellt würde, ist allerdings fraglich. Denn die in der letzten Zeit entwickelten Ansätze der neuen Außenhandelstheorie („new international economics“)<sup>5</sup> liefern nicht mehr unbedingt die gewohnte eindeutige theoretische Unterstützung für das Freihandelsprinzip. In ihnen wird nämlich die Gültigkeit der Erklärung des internationalen Handels ausschließlich durch komparative Kostendifferenzen mit dem Hinweis auf die empirischen Fakten in Zweifel gezogen. Diese Fakten finden sich z. B. auch im

\* Für wertvolle Hinweise danke ich Herrn Privatdozenten Dr. H. Ribhegge. Alle verbliebenen Fehler gehen zu meinen Lasten.

<sup>1</sup> Für eine Übersicht über die verschiedenen Ansätze vgl. z. B. K. Rose: *Theorie der Außenwirtschaft*, 10. Aufl., München 1989; H. Siebert: *Außenwirtschaft*, 5. überarbeitete Aufl., Stuttgart 1991; sowie G. Dieckheuer: *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, München und Wien 1990.

<sup>2</sup> Vgl. hierzu z. B. B. S. Frey: *Internationale Politische Ökonomie*, München 1985, S. 12.

<sup>3</sup> „...one of the most unified fields in economics.“ P. R. Krugman: *Is Free Trade Passé?*, in: *Economic Perspectives*, Vol. 1 (1987), S. 132.

<sup>4</sup> Vgl. hierzu die empirischen Untersuchungen von J. R. Kearl, L. Pope, C. Whitting, L. T. Wimmer: *A Confusion of Economists*, in: *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 69 (1979), S. 28-37; und B. S. Frey, V. Ginsburgh, P. Pestieau, W. W. Pommerehne, F. Schneider: *Consensus, Dissension and Ideology among Economists in Various European Countries and in the United States*, in: *European Economic Review*, Vol. 23 (1983), S. 59-69.

*Prof. Dr. Wim Kösters, 48, lehrt theoretische Volkswirtschaftslehre an der Ruhr-Universität Bochum.*

letzten Strukturbericht des Kieler Instituts<sup>6</sup>. Dort wird darauf hingewiesen, daß in den vergangenen Jahrzehnten eine Konvergenz der Entwicklungsniveaus für die Gruppe der Industrie- und Schwellenländer zu beobachten gewesen sei, die nicht zuletzt auf einer Verringerung der produktionstechnischen Unterschiede durch verstärkten Technologietransfer beruhe. Zudem habe die erhöhte internationale Mobilität des Produktionsfaktors Kapital die Unterschiede in der relativen Faktorausstattung der einzelnen Länder reduziert. Ihre sektoralen Spezialisierungsmuster hätten sich angenähert. Es sei eine vielfach bestätigte empirische Beobachtung, daß der Handel zwischen einzelnen Ländern um so intensiver sei, je ähnlicher ihr technologisches Entwicklungsniveau und ihre relative Faktorausstattung seien.

Argumentiert man allein auf der Grundlage traditioneller Modelle, hätte unter solchen Bedingungen eine Abnahme des internationalen Handels stattfinden müssen. Das Gegenteil war aber der Fall. In der Nachkriegszeit ist das Volumen des Welthandels durchweg schneller gewachsen als der Output<sup>7</sup>, und die Schaffung der EG führte zu einer Zunahme des innergemeinschaftlichen Handels bei *Annäherung* und nicht Differenzierung der sektoralen Spezialisierungsmuster<sup>8</sup>. Bei der Zunahme der internationalen Handelsverflechtung insbesondere in den 60er und 70er Jahren hat daher nicht der *interindustrielle* Handel, sondern der *intraindustrielle* Handel die Hauptrolle gespielt<sup>9</sup>.

### Theoretische Neuorientierung

Gerade letzterer ist jedoch mit den Ansätzen der neuen Außenhandelstheorie erklärbar. In ihnen werden steigende Skalenerträge als eigenständige und ebenso fundamentale Ursache des internationalen Handels betrachtet wie komparative Kostendifferenzen<sup>10</sup>. Mißt man aber steigenden Skalenerträgen – gestützt auf die empirischen Fakten – dieses Gewicht bei, läßt sich die Bedeutung unvollständiger Märkte und damit auch unvollständiger Konkurrenz nicht mehr leugnen. Dadurch wird deut-

lich, daß die Theorie des internationalen Handels und die Industrieökonomie eng miteinander verzahnt sind. Für empirisch arbeitende Ökonomen war zwar schon lange klar, daß der größte Teil des Welthandels in Produkten solcher Branchen abgewickelt wird, die eine oligopolistische Marktstruktur aufweisen. Für die Außenhandels-theorie bedeutete diese Erkenntnis aber eine erhebliche Innovation<sup>11</sup>.

Die theoretische Neuorientierung scheint zunächst keine substantiell anderen Implikationen hinsichtlich des Freihandelsprinzips mit sich zu bringen. Selbst bei steigenden Skalenerträgen und unvollkommener Konkurrenz ergeben sich Wohlfahrtsgewinne für die am internationalen Handel beteiligten Länder. Dies ist jedenfalls die Implikation der meisten Modelle der neuen Außenhandelstheorie. Freihandel erweist sich in ihnen als dem Zustand der Autarkie eindeutig überlegen<sup>12</sup>. Zudem werden durch Aufnahme und Ausweitung des Handels größere Märkte mit mehr Wettbewerb geschaffen, durch die einige der Verzerrungen verringert werden, die durch unvollkommene Konkurrenz in einer geschlossenen Wirtschaft entstehen.

Bewegt man sich jedoch in einer Welt des Zweitbesten, wie das bei unvollkommener Konkurrenz geschieht, ist nicht sichergestellt, daß immer alle potentiellen Handelsgewinne auch automatisch realisiert werden. Prinzipiell ist es in einer solchen Welt nicht-effizienter Märkte denkbar, durch Staatseingriffe die nationale Wohlfahrt noch über das bei Freihandel erreichbare Niveau hinaus zu steigern. Auf der Grundlage von Modellen der neuen Außenhandelstheorie ist nun in letzter Zeit zu zeigen versucht worden, daß dies möglich ist, wenn ein Land in protektionistischer Weise einzelne Branchen fördert und schützt, es also eine interventionistische Industriestrukturpolitik betreibt (Brander-Spencer-Argument)<sup>13</sup>. Diese Arbeiten haben nicht nur die wissenschaftliche Diskussion belebt, sondern – insbesondere in den USA – auch in der Politik für Aufsehen gesorgt. Sie sind von protektionistisch eingestellten Politikern als höchst willkommener wissenschaftlicher Rat dankbar entgegengenommen worden.

<sup>5</sup> Als Pionierarbeiten gelten die etwa gleichzeitig und unabhängig voneinander entstandenen Arbeiten von P. R. Krugman: *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, in: *Journal of International Economics*, Vol. 9 (1979), S. 469-479; A. Dixit, V. Norman: *Theory of International Trade*, Cambridge 1980; und K. Lancaster: *Intra-industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition*, in: *Journal of International Economics*, Vol. 10 (1980), S. 151-175.

<sup>6</sup> Vgl. H. Klodt, K.-D. Schmidt et al.: *Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb*, Kieler Studien Nr. 228, Tübingen 1989, S. 34 ff.

<sup>7</sup> Vgl. M. Artis, S. Ostry: *International Economic Policy Coordination*, Chatham House Papers Nr. 30, London, New York und Henley 1986, S. 5 ff.

<sup>8</sup> Vgl. B. Balassa: *Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*, in: *American Economic Review*, Vol. 56 (1966), S. 466-473.

<sup>9</sup> Der Anteil des intraindustriellen Handels am gesamten Außenhandel der Industrie beträgt in den Industrieländern gegenwärtig über 50%, in einigen westeuropäischen Ländern sogar um 80% (Deutschland, Frankreich, Großbritannien). Vgl. H. Klodt, K.-D. Schmidt et al., a. a. O., S. 37 ff. Dieses Ergebnis hängt aber von der statistischen Erfassung und Messung des intraindustriellen Handels ab, unter anderem auch davon, wie weit man auf der SITC nach unten geht.

<sup>10</sup> Es kann gezeigt werden, daß steigende Skalenerträge zu einer geographischen Konzentration der Güterproduktion führen, ohne allerdings die genaue Spezialisierung nach Ländern erklären zu können. Vgl. hierzu die in Fußnote 5 genannten Arbeiten.

<sup>11</sup> Vgl. hierzu auch P. R. Krugman: *Is Free Trade Passé?*, a. a. O., S. 133.

<sup>12</sup> Vgl. ebenda, S. 134.

### Neuere Argumente für Staatseingriffe?

Gegen das Freihandelsprinzip werden aus den Ansätzen der neuen Außenhandelstheorie vor allem zwei Argumente abgeleitet<sup>14</sup>. Das eine ist das Argument der strategischen Handelspolitik<sup>15</sup> und das andere das Argument einer neuen, nun besser begründeten Version der alten Forderung nach Subventionierung der Produktion von Gütern mit externen Effekten<sup>16</sup>.

In beiden Fällen werden sektorspezifische Staatseingriffe als wohlfahrtsfördernd dargestellt. Aus Platzgründen beschäftigt sich die folgende Analyse vor allem mit dem ersten Argument.

Der unvollständige Wettbewerb auf internationalen Märkten wird – wie zuvor beschrieben – in den Ansätzen der neuen Außenhandelstheorie mit steigenden Skalenerträgen begründet. Diese werden zumeist durch hohe Fixkosten der Produktion erklärt, die sich aus technisch bedingten Mindestgrößen der Produktionskapazitäten und/oder Mindestgrößen der Forschung ergeben können. Bei steigenden Stückzahlen (pro Periode) bewirken Fixkosten eine Kostendegression. Diese kann sich aber auch bei Lernprozessen („learning by doing“) ergeben, wenn mit steigenden *kumulierten* Stückzahlen die Erfahrung in Produktion, Organisation und Absatz wächst (dynamische Skalenerträge).

Unter diesen Umständen entstehen Vorteile für den Anbieter, der schon im Markt etabliert ist oder vor allen anderen die Produktion aufnimmt. Denn er kann sich einen Vorsprung bei den Stückkosten verschaffen, weil er

als erster steigende Skalenerträge und eine Bewegung auf der Lern- und Erfahrungskurve nach unten realisieren kann. Vor anderen eine Marktposition innezuhaben, hat daher bei unvollständigem Wettbewerb einen *strategischen* Aspekt. Es bringt einen Wettbewerbsvorteil und höhere Gewinne (Monopol- oder Oligopolrenten) mit sich, die von potentiellen Mitbewerbern nicht einfach wegkonkurriert werden können<sup>17</sup>.

Bei unvollständigem Wettbewerb auf international umkämpften Märkten könnte nun ein Land seine nationale Wohlfahrt auf Kosten anderer Länder erhöhen, wenn es ihm gelänge, dafür zu sorgen, daß solche Monopol- und Oligopolgewinne nicht bei ausländischen, sondern bei heimischen Unternehmen anfallen. Dies könnte zum einen durch Schwächung der monopolistischen Marktposition ausländischer Anbieter und Umlenkung der Gewinne ins Inland („rent shifting“) oder zum anderen durch den Aufbau gänzlich neuer heimischer Industriezweige („rent creation“) geschehen.

Brander und Spencer haben nun in einigen vieldiskutierten Aufsätzen zu zeigen versucht, daß staatliche Interventionen in Form von Exportsubventionen und Importrestriktionen unter bestimmten Umständen ausländische Unternehmen vom Eintritt in umkämpfte Märkte abschrecken können<sup>18</sup>. Die staatliche Wirtschaftspolitik würde hier also dem gleichen Zweck dienen wie die aus der Oligopoltheorie bekannten strategischen Schachzüge zur Abwehr des Marktzutritts, wie z. B. Investitionen in Überschußkapazitäten oder in Forschung und Entwicklung. Daher spricht man in diesem Zusammenhang auch von *strategischer Handelspolitik*<sup>19</sup>.

<sup>13</sup> Von diesen beiden Autoren stammen die in dieser Hinsicht meistbeachteten Papiere. Vgl. hierzu vor allem J. A. Brander, B. J. Spencer: Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rents under Potential Entry, in: Canadian Journal of Economics, Vol. 14 (1981), S. 371-389; dieselben: International R&D Rivalry and Industrial Strategy, in: Review of Economic Studies, Vol. 50 (1983), S. 707-722; dieselben: Tariff Protection and Imperfect competition, in: H. Kierzkowski (Hrsg.): Monopolistic Competition and International Trade, Oxford 1989; und dieselben: Export Subsidies and International Market Share Rivalry, in: Journal of International Economics, Vol. 18 (1985), S. 83-100.

<sup>14</sup> Vgl. hierzu auch K. Stegemann: Wirtschaftspolitische Rivalität zwischen Industriestaaten: Neue Erkenntnisse durch Modelle strategischer Handelspolitik?, in: M. Streit (Hrsg.): Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität. Festschrift für Herbert Giersch, Wiesbaden 1988, S. 3-25.

<sup>15</sup> Der Gedanke der strategischen Handelspolitik ist nicht ganz so neu, wie von ihren (amerikanischen) Vertretern gern behauptet wird. Auch in der traditionellen Außenhandelstheorie lassen sich strategische Elemente finden. Vgl. hierzu H. Siebert: Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen, in: Außenwirtschaft, 43. Jg. (1988), S. 549-584, hier S. 550 ff.

<sup>16</sup> Es wird davon ausgegangen, daß die plausibelste Quelle positiver externer Effekte in Industriebetrieben in der mangelnden Möglichkeit von stark innovativen Unternehmen besteht, sich die Erträge des von ihnen produzierten neuen Wissens voll anzueignen. Derartige positive externe Effekte könnten aber in Modellen der traditionellen Außenhandelstheorie mit vollständiger Konkurrenz nicht adäquat berücksichtigt werden. Denn Investitionen in neues Wissen hätten Fixkostencharakter und führten zu steigenden (statischen und dynamischen) Skalenerträ-

gen, was nicht mehr mit vollständiger Konkurrenz vereinbar sei. Da in den Ansätzen der neuen Außenhandelstheorie von steigenden Skalenerträgen und unvollständiger Konkurrenz als Normalfall ausgegangen wird, könnten in ihnen Unternehmen mit hohen Forschungs- und Entwicklungsausgaben konkret als Quellen externer Effekte identifiziert werden. Auf dieser Grundlage wird dann die Forderung nach gezielter staatlicher Subventionierung von Hochtechnologiesektoren zum Zwecke der „rent creation“ erhoben. Vgl. B. J. Spencer, J. A. Brander: International R&D Rivalry and Industrial Strategy, a. a. O.

<sup>17</sup> Der Anbieter erzielt dann Gewinne, die über denen liegen, die bei Investitionen mit gleich hohem Risiko in anderen Märkten erwirtschaftet werden können.

<sup>18</sup> Vgl. insbesondere J. A. Brander, B. J. Spencer: International R&D Rivalry and Industrial Strategy, a. a. O.; und dieselben: Export Subsidies and International Market Share Rivalry, a. a. O.

<sup>19</sup> Die „klassische“ Definition strategischen Verhaltens stammt von Schelling: „A strategic move is one that influences the other person's choice in a manner favorable to one's self, by affecting the other person's expectations on how one's self will behave. One constrains the partner's choice by constraining one's own behavior.“ Th. C. Schelling: The Strategy of Conflict, New York 1960, S. 160. Ein Oligopolist kann also einen strategischen Vorteil dadurch gewinnen, daß er z. B. durch Investitionen in Überschußkapazitäten und in Forschung und Entwicklung die Entscheidung für die Aufnahme oder Fortführung der Produktion eines Gutes definitiv macht und somit seine zukünftigen Handlungsmöglichkeiten einschränkt. Je glaubhafter solche Selbstbindungen sind, desto eher lassen sich Mitbewerber vom Markteintritt abschrecken. Der Oligopolist hätte dann durch sein strategisches Verhalten die „Spielregeln“ zu seinen Gunsten geändert.

In der Literatur wird dieses Konzept zumeist mit Hilfe des üblichen Instrumentariums der Oligopoltheorie in Form der Theorie strategischer Spiele (Reaktionsfunktionen und Isogewinnlinien) für den Cournot-Fall dargestellt. Der Kern des Arguments läßt sich jedoch auch anhand eines Zahlenbeispiels deutlich machen<sup>20</sup>.

Es sei unterstellt, daß ein bestimmtes Hochtechnologiegut, ein 150sitziges Passagierflugzeug, nur in zwei „Ländern“ von jeweils einem Unternehmen gefertigt werden kann: in den USA von Boeing und in Europa von Airbus<sup>21</sup>. Wegen hinreichend stark steigender Skalenerträge sei nur Platz für ein Unternehmen am Weltmarkt. Bei Eintritt von zwei Anbietern würden für beide Verluste entstehen. Um sich nun ganz auf den Wettbewerb um die möglichen Monopolgewinne konzentrieren zu können, nehmen Brander und Spencer an, daß weder in Europa noch in den USA eine heimische Nachfrage nach dem Produkt existiert. Denn in diesem Fall, in dem beide Länder nur auf Drittmärkte liefern, erhöhen alle anfallenden Monopolgewinne das Volkseinkommen und damit die nationale Wohlfahrt. Schließlich sei noch unterstellt, daß jedes Unternehmen nur eine Alles-oder-Nichts-Entscheidung hat: es kann produzieren oder nicht produzieren.

Unter diesen Annahmen kann das Spiel zwischen Boeing und Airbus durch die Auszahlungsmatrix in Schaubild 1 dargestellt werden. Die erste Zahl in jedem Feld gibt den Gewinn<sup>22</sup> von Boeing und die zweite den von Airbus jeweils für die Entscheidungen an, die außerhalb der Felder vermerkt sind. Solange nur ein Unternehmen produziert, macht es einen Gewinn, versuchen es jedoch beide, entstehen Verluste.

**Schaubild 1**  
**Auszahlungsmatrix bei Freihandel (Fall 1)**

	Airbus	
	produziert	produziert nicht
Boeing		
produziert	- 5 / - 5	100 / 0
produziert nicht	0 / 100	0 / 0

Hinsichtlich des internationalen Wettbewerbs um die Monopolgewinne liefert das Spiel jedoch kein eindeuti-

<sup>20</sup> Das im folgenden benutzte Beispiel ist entnommen aus P. R. Krugman, M. Obstfeld: International Economics. Theory and Policy, Glenview, Ill., Boston und London 1988, S. 262 ff.

<sup>21</sup> Obwohl die Bezüge zur Realität sicherlich gewollt sind, betonen die Autoren, daß es sich um ein fiktives Beispiel handle.

<sup>22</sup> Genauer: Gewinn, der über die normale Kapitalrendite hinausgeht, d. h. bei Investitionen mit vergleichbarem Risiko in anderen Märkten erzielbar ist.

ges Ergebnis. Es hängt – ohne wirtschaftspolitische Eingriffe – offensichtlich davon ab, welches Unternehmen zuerst auf dem Markt ist. Wenn nun Boeing z. B. bei der Entwicklung einen kleinen Vorsprung vor Airbus hat und sich glaubhaft (z. B. durch entsprechende Investitionen in Produktionskapazitäten) auf den Bau des 150sitzigen Passagierflugzeugs festlegt, wird Airbus vom Markteintritt abgeschreckt und der Monopolgewinn an Boeing fallen (Feld rechts oben).

Das Brander-Spencer-Argument der strategischen Handelspolitik besagt nun, daß die Regierungen Europas dieses Ergebnis zu ihren Gunsten ändern können, wenn sie sich vor der Entscheidung Boeings z. B. durch einen Staatsvertrag verbindlich dazu verpflichten, Airbus bei Produktionsaufnahme eine Subvention in Höhe von 25 zu zahlen. Durch diesen Staatseingriff wird die Auszahlungsmatrix verändert (Schaubild 2).

**Schaubild 2**  
**Auszahlungsmatrix bei Subventionierung von Airbus (Fall 1)**

	Airbus	
	produziert	produziert nicht
Boeing		
produziert	- 5 / 20	100 / 0
produziert nicht	0 / 125	0 / 0

Wie sofort ersichtlich, kehrt sich das Ergebnis um. Denn für Airbus ist es nun lohnend, wie auch immer sich Boeing entscheidet, das 150sitzige Passagierflugzeug zu produzieren. Boeing wird dadurch wegen der Verluste, die bei Produktionsaufnahme drohen, vom Markteintritt abgeschreckt. Durch die Subvention wird also der Entwicklungsvorsprung von Boeing mehr als ausgeglichen. Das Gleichgewicht wandert vom rechten oberen zum linken unteren Feld, so daß der Monopolgewinn aus den USA nach Europa verlagert wird („rent shifting“). Mit einer Subvention von nur 25 war es möglich, den Airbus-Gewinn von 0 auf 125 zu erhöhen, also um deutlich mehr als den Subventionsbetrag selbst. Das Volkseinkommen der europäischen Länder und damit ihre Wohlfahrt ist auf Kosten der USA um 100 gestiegen<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> Wenn – anders als bisher unterstellt – ein beachtenswerter heimischer Markt für das Produkt existiert, kann „rent shifting“ statt durch Subventionen auch durch Importrestriktionen erreicht werden. Denn durch diese Protektion werden die Gewinne des heimischen Unternehmens erhöht und die des ausländischen gesenkt, so daß eine solche Maßnahme als Eintrittsbarriere wirken kann. Wenn sich das ausländische Unternehmen hierdurch abschrecken läßt, fallen die Monopolgewinne dem heimischen Unternehmen zu.

Das Brander-Spencer-Argument strategischer Handelspolitik schien all jenen endlich wissenschaftliche Unterstützung zu liefern, die dem Freihandelsprinzip schon immer kritisch gegenüberstanden. Nun konnten sie sich – worauf sie bislang vergeblich gewartet hatten – in ihren Forderungen nach einer protektionistischen sektoralen Industriestrukturpolitik zur Erhaltung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Volkswirtschaft von Ökonomen bestätigt fühlen. Bisher nur von Politikern und anderen ökonomischen Laien vertretene Positionen wurden nun auch von etablierten Ökonomen gestützt. Zur starken Beachtung des Brander-Spencer-Arguments in den USA hat sicherlich auch ein Stimmungsumschwung zugunsten des Protektionismus in den 80er Jahren beigetragen, vor allem auch angesichts der viel diskutierten japanischen Herausforderung<sup>24</sup>. Es stellt sich nun die Frage, ob die strategische Handelspolitik ökonomisch gut begründet ist und wirklich ein durchschlagendes Argument gegen den Freihandel liefert.

#### Unerfüllbare Informationsanforderungen

Die theoretische Eleganz, mit der die strategischen Modelle formuliert sind, hat zunächst viele Ökonomen sichtlich beeindruckt und Teile der (amerikanischen) Profession in ihren wirtschaftspolitischen Grundüberzeugungen schwankend werden lassen. Die strategische Handelspolitik wurde jedenfalls viel ernster genommen als viele protektionistische Argumente zuvor. Dies zeigt die große Zahl an wissenschaftlichen Beiträgen, die in letzter Zeit zu diesem Thema erschienen<sup>25</sup>. Inzwischen macht sich jedoch aufgrund der vorgebrachten Kritik eine deutlich skeptischere Einstellung breit. Die anfängliche Euphorie ist selbst bei den ursprünglich stärksten Befürwortern einer nüchterneren Betrachtung gewichen.

Der Stimmungsumschwung wurde durch eine Reihe von Gründen bewirkt, vor allem aber wohl durch die Befürchtung, von „falschen Freunden“ politisch vereinnahmt zu werden, und durch die Einsicht, daß die abgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen von eher speziellen und zudem nicht sehr realistischen Annahmen abhängen. Schließlich wurden die sehr gravierenden Pro-

bleme der politischen Implementation deutlicher erkannt<sup>26</sup>.

Ein sehr wichtiger Einwand gegen die strategische Handelspolitik besteht darin, daß ihre praktische Umsetzung einen Informationsstand voraussetzt, den die Träger der Wirtschaftspolitik gar nicht besitzen. Wird von ihnen trotzdem eine wirtschaftspolitische Anwendung versucht, setzen sie sich mithin dem Vorwurf der Anmaßung von Wissen aus. Dies gilt gleich in mehrfacher Hinsicht. Zunächst einmal muß als höchst zweifelhaft gelten, daß – wie zuvor implizit unterstellt – die europäischen Regierungen die Werte in der Auszahlungsmatrix des Schaubildes 1, auf deren Basis sie ihre Entscheidung zur Subventionierung von Airbus zu treffen haben, auch tatsächlich kennen. Gehen Sie aber von falschen Daten aus – dies ist in einer durch Unsicherheit geprägten Welt nicht unwahrscheinlich –, kann dies teuer zu stehen kommen.

Nehmen wir an, daß die Auszahlungsmatrix in der Realität nicht der in Schaubild 1, sondern der in Schaubild 3 entspricht<sup>27</sup>. Die Zahlenwerte sind (leicht) so abgeändert, daß Boeing z. B. aufgrund besserer Technik einen Vorteil besitzt und selbst bei einem Markteintritt von Airbus noch Gewinne (5) machen kann, wohingegen

**Schaubild 3**  
**Auszahlungsmatrix bei Freihandel (Fall 2)**

	Airbus	
	produziert	produziert nicht
Boeing		
produziert	5 / – 20	125 / 0
produziert nicht	0 / 100	0 / 0

Airbus bei Markteintritt von Boeing Verluste (–20) erleidet. Ohne Subventionszahlungen wird daher das Gleichgewicht im rechten oberen Feld liegen, d. h. nur Boeing produziert. Wenn nun wie zuvor die europäischen Regierungen eine Subvention in Höhe von 25 beschließen, um Airbus zur Produktion anzuregen, ergibt sich als neue Auszahlungsmatrix die in Schaubild 4.

Offensichtlich liegt das neue Gleichgewicht im linken oberen Feld: *beide* Unternehmen produzieren. Bei einer Subvention von 25 macht Airbus nun aber nur einen Gewinn von 5. Denn es konnte kein „rent shifting“ durchge-

<sup>24</sup> Vgl. hierzu J. D. Richardson: The New Political Economy of Trade Policy, in: P. R. Krugman (Hrsg.): Strategic Trade Policy and the New International Economics, Cambridge, Mass. 1986, S. 257-282; und K. Stegemann, a. a. O.

<sup>25</sup> Für Übersichten vgl. z. B. H. Siebert: Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen, a. a. O.; K. Stegemann, a. a. O.; P. R. Krugman: Is Free Trade Passé?, a. a. O.; derselbe (Hrsg.): Strategic Trade Policy and the New International Economics, Cambridge, Mass. 1986; derselbe: Industrial Organization and International Trade, in: R. Schmalensee, R. D. Willig (Hrsg.): Handbook of Industrial Organization, Vol. II, Amsterdam 1989, S. 1178-1223; J. Eaton, G. M. Grossman: Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 101 (1986), S. 383-406.

<sup>26</sup> Vgl. K. Stegemann, a. a. O., S. 14 ff.

<sup>27</sup> Auch dieses Beispiel ist entnommen aus P. R. Krugman, M. Obstfeld, a. a. O., S. 264.

**Schaubild 4**  
**Auszahlungsmatrix bei Subventionierung**  
**von Airbus (Fall 2)**

	Airbus	
	produziert	produziert nicht
Boeing		
produziert	5 / 5	125 / 0
produziert nicht	0 / 125	0 / 0

setzt werden. Da somit – anders als zuvor – der Gewinn die Subvention nicht um ein Vielfaches übersteigt, bewirkt in diesem Fall die strategische Handelspolitik nicht eine Erhöhung, sondern eine Senkung der sozialen Wohlfahrt der europäischen Länder. Denn die Subventionszahlungen konnten Boeing nun nicht vom Markteintritt abschrecken.

Informationsdefizite des Staates bestehen aber auch hinsichtlich der Verhaltensweisen von Oligopolisten. Die Wirkungen der strategischen Handelspolitik auf umkämpften Märkten hängen in entscheidendem Maße zum einen davon ab, ob sich Unternehmen kooperativ oder nicht-kooperativ verhalten. Da durch die strategische Handelspolitik heimische Wohlfahrtsgewinne auf Kosten des Auslands erzielt werden sollen („beggar-thy-neighbour policy“), muß mit Retorsionsmaßnahmen gerechnet werden. Wenn nun auch das Ausland subventioniert, läßt sich zeigen, daß der Gesamtgewinn für beide Länder niedriger ausfällt als bei Verzicht auf jegliche Subvention, also bei Freihandel. In dem Umfang wie die Subventionen wieder abgebaut werden, erhöht sich in diesem Falle der Gesamtgewinn<sup>28</sup>. Aus gegenseitigen Vergeltungsmaßnahmen kann sich aber im Extremfall sogar ein Handelskrieg entwickeln, der alle Beteiligten schlechter stellt.

Zum anderen kommt es aber bei der Instrumentenwahl im Rahmen der strategischen Handelspolitik auch darauf an, ob sich die Unternehmen als Mengenfixierer im homogenen Oligopol (Cournot-Fall) oder als Preisfixierer im heterogenen Oligopol (Bertrand-Fall) verhalten. Wie Eaton und Grossman zeigen, ist im Cournot-Fall eine Exportsubvention, im Bertrand-Fall jedoch eine Export-

steuer die optimale strategische Handelspolitik<sup>29</sup>. Die Politikimplikationen der Modelle variieren also in frappierender Weise mit den Verhaltensannahmen und erscheinen daher wenig robust<sup>30</sup>. Besitzen Regierungen aber keine genauen Informationen über die Verhaltensweisen der Oligopolisten – und warum sollten diese sie preisgeben –, so ist ein rationaler Instrumenteneinsatz nicht möglich und damit auch nicht die angestrebte Wohlfahrtssteigerung durch „rent shifting“ sichergestellt.

#### Industriepolitische Gefahren

Kaum zu erfüllende Informationsanforderungen kommen auf Regierungen aber noch aus einem weiteren Grunde zu. Da durch die Förderung bestimmter Sektoren anderen Sektoren Ressourcen entzogen werden, müssen die Träger der Wirtschaftspolitik nicht nur Informationen über die (positiven) Wohlfahrtseffekte bei den in den Modellen betrachteten Sektoren selbst, sondern auch über die Wohlfahrtsverluste in den anderen von der strategischen Handelspolitik negativ betroffenen Sektoren haben. Wenn durch eine branchenspezifische Subvention ein Unternehmen dieses Sektors einen strategischen Vorteil gegenüber seinen ausländischen Wettbewerbern erreicht und seine Produktion ausdehnt, so steigen ceteris paribus die Preise heimischer Ressourcen, und inländische Unternehmen anderer Sektoren erleiden strategische Nachteile. Die Wohlfahrtsgewinne durch die Förderung eines Sektors können so leicht durch Verluste in anderen Sektoren ganz oder teilweise kompensiert werden. Setzt die Regierung auf den falschen Sektor, kann selbst bei Gewinnerhöhungen in der geförderten Branche die nationale Wohlfahrt insgesamt sogar sinken<sup>31</sup>. Es ist sehr zweifelhaft, ob die Träger der Wirtschaftspolitik verlässliche Nutzen-Kosten-Kalküle anzustellen vermögen, um solche Fehlentscheidungen zu vermeiden.

Bei der Darstellung des Arguments der strategischen Handelspolitik war davon ausgegangen worden, daß ein Land dauerhaft in den Genuß von Monopolgewinnen kommt, nachdem das ausländische Unternehmen durch eine Subvention vom Markteintritt abgeschreckt worden ist. Dieses Ergebnis gilt jedoch nicht immer. Wenn nämlich – anders als zuvor unterstellt – auf dem Weltmarkt nicht nur Platz für ein Unternehmen ist, sondern für mehrere, und der Zutritt für heimische Anbieter möglich ist – der betrachtete Markt also vom Inland her bestreitbar ist –, werden durch den Markteintritt zusätzlicher Unterneh-

<sup>28</sup> Vgl. hierzu J. Eaton, G. M. Grossman, a. a. O., S. 395 f.; und J. A. Brander, B. J. Spencer: Export Subsidies and International Market Share Rivalry, a. a. O., S. 95. „Rent Shifting“ durch strategische Handelspolitik wird durchweg unter der in der Oligopoltheorie üblichen Annahme gegebenen Verhaltens des Mitwettbewerbers abgeleitet. Antizipiert dieser jedoch das Verhalten seines Konkurrenten und verhält er sich ebenfalls strategisch, ist nicht mehr sichergestellt, daß aus strategischer Handelspolitik noch positive Wohlfahrtseffekte resultieren. Vgl. hierzu H. Siebert: Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen, a. a. O., S. 571 f.

<sup>29</sup> Vgl. J. Eaton, G. U. Grossman, a. a. O., S. 386 ff.

<sup>30</sup> Für weitere Annahmenvariationen vgl. A. K. Dixit, A. S. Kyle: The Use of Protection and Subsidies for Entry Promotion and Deterrence, in: American Economic Review, Vol. 75 (1985), S. 139-152.

<sup>31</sup> Vgl. zu diesem Einwand A. K. Dixit, G. M. Grossman: Targeted Export Subsidies with Several Oligopolistic Industries, in: Journal of International Economics, Vol. 21 (1986), S. 233-249.

men die Monopolgewinne wegkonkurriert. Wie Horstmann und Markusen zeigen, wird die den heimischen Unternehmen gewährte Subvention, selbst wenn sie ausländische Anbieter abschreckt, über niedrigere Preise an ausländische Konsumenten weitergegeben<sup>32</sup>. Die strategische Handelspolitik verfehlt unter solchen Umständen ihr selbst gesetztes Ziel des „rent shifting“ völlig.

Dies macht deutlich, daß Unternehmen durch die aufgrund einer strategischen Handelspolitik geschaffenen Renten zum „rent seeking“ angeregt werden, was aber bei freiem Marktzutritt die Renten im geförderten Sektor zum Verschwinden bringt. Die Zahlung von Subventionen an einen Sektor wird darüber hinaus Forderungen anderer Sektoren nach Unterstützung nach sich ziehen (Ölfleckprinzip). Dies bringt die große Gefahr mit sich, daß der Markt als Lenkungsinstrument immer mehr zugunsten politischer Allokationsmechanismen zurückgedrängt wird. Da hier zudem große Unternehmen gewöhnlich im Vorteil sind, kann dies indirekt zu einer politischen Förderung des Konzentrationsprozesses führen. Kleine und mittlere Unternehmen, die oft für Innovationen und Flexibilität im Anpassungsprozeß sorgen, werden dadurch politisch benachteiligt. Diese gesamtwirtschaftlichen Effizienzverluste müssen mitgezählt werden, wenn die Opportunitätskosten der strategischen Handelspolitik ermittelt werden. Letztere sind also größer als der Subventionsbetrag selbst<sup>33</sup>.

### Einige Beispiele

Die wenigen empirischen Untersuchungen zur strategischen Handelspolitik, die es bis jetzt gibt, stützen die zuvor aufgeführten Kritikpunkte<sup>34</sup>. Baldwin und Krugman untersuchen den Wettbewerb zwischen Boeing und Airbus auf dem Markt für Mittelstrecken-Großraumflugzeuge (konkreter: zwischen Boeing 767 und Airbus A 300)<sup>35</sup>. Die Autoren betonen, daß es hohe Fixkosten der Produktentwicklung und „steile“ Lernkurven bei der Herstellung neuer Flugzeuge gibt. Sie schätzen mit indirekten Verfahren die (offiziell nicht genau bekannten) Sub-

ventionen der europäischen Regierungen für 1974 auf 1,5 Mrd. US-Dollar. Sie kommen zu dem Schluß, daß die Förderung des Markteintritts von Airbus erhebliche Wohlfahrtsverluste für die USA und – wenn überhaupt – nur kleine Wohlfahrtsgewinne für Europa mit sich gebracht hat. Als klare Gewinner machen sie Drittländer aus, deren Fluglinien und Passagiere durch sinkende Preise vom Wettbewerb zwischen Boeing und Airbus profitieren.

Eine ähnliche Studie wurde von Baldwin und Flam für den Markt für 30- bis 40sitzige Pendlerflugzeuge (commuter aircraft) durchgeführt<sup>36</sup>. Es gibt in diesem Markt nur drei Produzenten, je einen in Brasilien, Kanada und Schweden. Die von ihnen hergestellten Flugzeuge gelten als enge Substitute. Wiederum wird von den Autoren die große Bedeutung statischer und dynamischer Skaleneffekte in diesem Markt hervorgehoben. Das Ergebnis ihrer Untersuchung kann dahingehend zusammengefaßt werden, daß das brasilianische und das kanadische Unternehmen ohne Staatseingriffe Verluste gemacht hätten und staatliche Finanzierungshilfen für das schwedische Unternehmen wohl die notwendige Voraussetzung für den Markteintritt waren. Der Förderungswettbewerb zwischen den Regierungen habe zu einer Überbesetzung des Marktes mit Nachteilen für alle beteiligten Länder geführt.

Von Baldwin und Krugman wurde der Markt für 16 K Schreib/Lesespeicher (16 K random access memory chips) untersucht<sup>37</sup>. Als wichtige Merkmale dieses Marktes heben sie den kurzen Produktlebenszyklus und die steilen Lernkurven hervor. Sie nehmen freien Marktzutritt für japanische und amerikanische Unternehmen an und ermitteln eine staatliche Förderung in Japan, die umgerechnet auf einen Schutzzoll in Höhe von 26% für die japanischen Chips hinauslaufen würde. Ohne diese Protektion des heimischen Marktes hätte keines der drei japanischen Unternehmen den Zutritt zum Weltmarkt geschafft und wäre einer von sechs amerikanischen Herstellern nicht verdrängt worden. Die japanische Industriepolitik – so das Resümee der Autoren – habe die Wohlfahrt sowohl in den USA als auch in Japan durch eine Erhöhung der Durchschnittskosten und der Preise auf beiden Märkten reduziert.

<sup>32</sup> Vgl. I. J. Horstmann, J.R. Markusen: Up the Average Cost Curve: Inefficient Entry and the New Protectionism, in: Journal of International Economics, Vol. 20 (1986), S. 225-247.

<sup>33</sup> Vgl. hierzu H. Siebert: Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen, a. a. O., S. 576 f.

<sup>34</sup> Dabei sollte ein methodologischer Aspekt nicht übersehen werden. Ex post durchgeführte Studien über bestimmte (angeblich erfolgreiche) Fälle von strategischer Handelspolitik neigen dazu, die durchschnittlichen (ex ante erwarteten) Gewinne bei Eintritt in neue Märkte systematisch zu übertreiben. Dies liegt an Verzerrungen aufgrund der Stichprobenwahl. Denn es stehen zumeist nur Daten über die erfolgreichen Fälle zur Verfügung. Über fehlgeschlagene Versuche liegen nämlich durchweg keine öffentlich zugänglichen Erhebungen vor. Die Ergebnisse solcher Studien sollten daher nur mit Vorsicht interpretiert werden. Vgl. hierzu G. M. Grossman: Promoting New Industrial Activities: A Survey of Recent Arguments and Evidence, in: OECD-Economic Studies, Nr. 14, Frühjahr 1990, S. 87-125.

<sup>35</sup> Vgl. R. E. Baldwin, P. R. Krugman: Industrial Policy and International Competition in Wide-bodied Aircraft, in: R. E. Baldwin (Hrsg.): Trade Policy Issues and Empirical Analysis, Chicago 1987.

<sup>36</sup> Vgl. R. E. Baldwin, H. Flam: Strategic Trade Policies in the Market for 30 – 40 Seat Commuter Aircraft, Seminar Paper Nr. 431, Institute for International Economic Studies, University of Stockholm 1989.

<sup>37</sup> Vgl. R. E. Baldwin, P.R. Krugman: Market Access and International Competition: A Simulation Study of 16 K Random Access Memory, in: R. C. Feenstra (Hrsg.): Empirical Methods of International Trade, Cambridge, Mass. 1987.

Es gibt somit bisher keinerlei empirische Unterstützung für die Argumente der strategischen Handelspolitik. Vielmehr scheint der Förderungswettbewerb der Regierungen der Wohlfahrt in allen Ländern eher abträglich zu sein<sup>38</sup>.

Es ergibt sich also die typische Situation eines Gefangenendilemmas: Für jedes Land gilt, daß es sich am besten steht, wenn es allein interveniert und alle anderen nicht intervenieren, es jedoch am schlechtesten abschneidet, wenn nur es allein nicht interveniert. Daher werden alle Länder intervenieren und damit ein im Vergleich zum Freihandel (keiner interveniert) niedrigeres Wohlfahrtsniveau realisieren<sup>39</sup>.

### Selbstbindung der Wirtschaftspolitik

Will man diesen Zustand kollektiver Selbstschädigung vermeiden, muß man bekanntlich Regeln einführen, durch die wechselseitig schädliche Handlungen weitgehend unterbunden werden. Aus der Diskussion um wirtschaftspolitische Regeln folgt, daß diese unter anderem einfach, klar formuliert und glaubwürdig sein müssen, so daß durch sie eine effiziente Selbstbindung der Träger der Wirtschaftspolitik erfolgt. Ein durch internationale Verträge vereinbarter Freihandel versehen mit wirksamen Sanktionsmechanismen wäre eine solche einfache Regel. Denn es ist relativ leicht zu kontrollieren, ob ein Land Zölle erhebt oder Quoten vorschreibt<sup>40</sup>. Die Zustimmung der beteiligten Länder zum Freihandel als Re-

gel sollte desto leichter fallen, je kleiner und unsicherer mögliche Gewinne aufgrund einer strategischen Handelspolitik sind.

Aber noch ein anderes wichtiges Argument spricht für die Überlegenheit des Freihandelsprinzips. Anders als in den Ansätzen der strategischen Handelspolitik unterstellt, versuchen politische Akteure nicht durchweg, die soziale Wohlfahrt zu maximieren. Realistischerweise sollte mit der Neuen Politischen Ökonomie vielmehr unterstellt werden, daß sie im Rahmen ihrer Möglichkeiten eigennutzorientiert handeln und oft zur Wahrung ihrer Wiederwahlchancen dem Druck von Interessengruppen nachgeben. Mögliche Gewinne aus der strategischen Handelspolitik vermögen die Wohlfahrt kleiner Gruppen deutlich zu erhöhen, während die Kosten in eher diffuser Weise auf größere Gruppen verteilt werden. Wenn nun erstere besser informiert und einflußreicher als letztere sind, besteht ein hoher Anreiz zu sektorspezifischen Eingriffen aus politischen Gründen, die zudem als wissenschaftlich begründet hingestellt werden können<sup>41</sup>.

Auch in diesem Fall wäre eine wirksame Selbstbindung der politischen Akteure an den Freihandel als Politikregel die beste Lösung. Denn eine Absicherung durch internationale Abkommen und eine Vereinbarung von effizienten Sanktionsmechanismen sollten für die notwendige Glaubwürdigkeit sorgen und dynamisch inkonsistentes Handeln unwahrscheinlich machen. Hierdurch könnte ein relativ wirksamer Schutz gegen den Einfluß von Interessengruppen aufgebaut werden. Auch im Rahmen der Ansätze der neuen Außenhandelstheorie bleibt somit das Freihandelsprinzip wohlfahrtsoptimal.

<sup>38</sup> Das nächste Beispiel könnte der Wettbewerb zwischen den Regierungen Europas, der USA und Japan bei der Förderung nationaler Unternehmen im Markt für hoch auflösendes Fernsehen (HDTV) werden. Allgemein besteht bei der strategischen Handelspolitik die Gefahr, daß durch staatliche Förderung ein weniger effizientes Unternehmen ein effizientes vom Markt verdrängt. Mit dem „rent shifting“ würde dann eine Abnahme der Weltwohlfahrt einhergehen. Strategische Handelspolitik wäre dann kein Nullsummenspiel.

<sup>39</sup> Vgl. hierzu P. R. Krugmann: *Is Free Trade Passé?*, a. a. O., S. 141 f.

<sup>40</sup> Es soll hier keineswegs verkannt werden, daß es ein breites Arsenal von nicht-tarifären Handelshemmnissen gibt, die – wie viele Beispiele belegen – selbst in der EG noch zum Schutze der heimischen Volkswirtschaft virtuos gehandhabt werden können.

<sup>41</sup> Vgl. hierzu P. R. Krugmann: *Is Free Trade Passé?*, a. a. O., S. 142.

**HERAUSGEBER:** HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: Prof. Dr. Erhard Kantzenbach, Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah) **Geschäftsführend:** Dr. Otto G. Mayer

**REDAKTION:** Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Wiebke Bruderhausen, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Christoph Kreienbaum, Dipl.-Vw. Ira Lanz, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

**Anschrift der Redaktion:** Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 3562306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Für unverlangt eingereichte Manuskripte und Besprechungsexemplare wird keine Haftung übernommen. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen. Die Redaktion behält sich bei zur Veröffentlichung vorgesehenen Aufsätzen eine Bearbeitung vor. Das Copyright liegt beim Verlag Weltarchiv GmbH.

**VERLAG UND VERTRIEB:** Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 3562500

**Bezugspreise:** Einzelheft: DM 9,-, Jahresabonnement DM 106,- (Studenten: DM 53,-) zuzüglich Porto

**Anzeigenpreisliste:** Nr. 13 vom 1. 1. 1983

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Druck:** AMS Wünsch Offset-Druck GmbH, 8430 Neumarkt/Opf.