

Donges, Juergen B.

**Working Paper — Digitized Version**

## Ist das Freihandelspostulat noch zeitgemäß?

Kiel Working Paper, No. 355

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

*Suggested Citation:* Donges, Juergen B. (1989) : Ist das Freihandelspostulat noch zeitgemäß?, Kiel Working Paper, No. 355, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/46785>

**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.*

# Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

---

Arbeitspapier Nr. 355

IST DAS FREIHANDELSPOSTULAT NOCH ZEITGEMÄSS?

von  
Juergen B. (Donges

Januar 1989

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel  
The Kiel Institute of World Economics

ISSN 0342 - 0787

Institut für Weltwirtschaft  
Forschungsabteilung I  
Düsternbrooker Weg 120, 2300 Kiel 1

Arbeitspapier Nr. 355

IST DAS FREIHANDELSPOSTULAT NOCH ZEITGEMÄSS?

von  
Juergen B. (Donges

Januar 1989

Ag 902/89 Weltwirtschaft  
Kiel

Mit den Kieler Arbeitspapieren werden Manuskripte, die aus der Arbeit des Instituts für Weltwirtschaft hervorgegangen sind, von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung sind die Autoren verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an sie zu wenden und etwaige Zitate aus ihrer Arbeit vorher mit ihnen abzustimmen.

## IST DAS FREIHANDELSPOSTULAT NOCH ZEITGEMÄSS?

---

### Einleitung

Mit der im September 1986 eingeläuteten "Uruguay Runde" haben sich die Vertragsparteien des GATT (mittlerweile 95 Staaten) das Ziel gesetzt, bis Ende 1990 eine "handelspolitische Wende" herbeizuführen (GATT, 1986):

- weg vom Neoprotektionismus, der seit Jahren um sich greift und die Gefahr in sich birgt, zunehmend die Faktorallokation zu verzerren und Wachstumsspielräume zu beschneiden;
- zurück zu einem Liberalisierungspfad, wie er in den fünfziger und sechziger Jahren beschritten wurde, jetzt aber unter Einbeziehung aller Wirtschaftsbereiche, in der Erwartung, daß die gesamtwirtschaftlichen Vorteile, die bei einer zunehmenden internationalen Arbeitsteilung winken, voll genutzt werden können.

Das Ziel ist sehr ehrgeizig. Ob es erreicht werden wird, ist völlig offen. Folgt man der traditionellen Außenhandelstheorie, so könnte man guten Mutes sein, impliziert die klassische Freihandelsdoktrin doch, daß es im wohlverstandenen Eigeninteresse eines jeden Landes liegt, die Märkte zu öffnen und offenzuhalten; aufgeklärte Gesellschaften müßten infolgedessen eigentlich für Freihandel votieren. Doch zum einen modelliert auch die Wirtschaftswissenschaft Situationen, in denen Protektionismus, nicht Freihandel, die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt erhöht (Erziehungszollargument, Optimalzollargument, strategisches Verhalten auf oligopolistisch strukturierten Märkten). Zum anderen lehrt die handelspolitische Praxis, daß es neben der ökonomischen Rationalität sogenannte politische Sachzwänge gibt, ange-

sichts derer die auf ökonomischen Analysen beruhenden Einsichten nicht zum Zuge kommen. Dies macht es schwieriger, Handelsschranken abzubauen als bestehende zu festigen und neue zu errichten. So gesehen, bildet die Halbzeit-Konferenz der Wirtschafts- und Handelsminister der GATT-Mitgliedsländer Ende 1988 in Montreal kein gutes Omen: Die Vereinigten Staaten und die EG ließen die Verhandlungen scheitern, weil sie sich über einen Abbau selektiver Protektionsmaßnahmen (es ging um die Landwirtschaft, die Bekleidungs- und Textilindustrie und die Schutzklauseln) nicht einigen konnten oder wollten, obwohl unter ökonomischen Gesichtspunkten genau dies geboten ist (was die Verhandlungsführer auch wissen).

Um die Spannung, der die internationale Handelsordnung ausgesetzt ist, zu beschreiben, werden im folgenden fünf Aspekte stilisiert: (1) Die grundlegenden Veränderungen in der Handelsordnung; (2) die Formen und das Ausmaß des neuen Protektionismus; (3) die gesamtwirtschaftlichen Kosten; (4) die polit-ökonomischen Erklärungsansätze und (5) die Erkenntnisse aus der neuen Theorie der strategischen Handelspolitik.

#### Vom Liberalisierungspfad ins protektionistische Fahrwasser

Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen, das 1947 aus der Taufe gehoben wurde, ist, entgegen einer in der Öffentlichkeit verbreiteten Ansicht, kein Abkommen über Freihandel im klassischen Sinne. Freihandel ist die Utopie, liberaler Handel das als realisierbar erscheinende Prinzip. Protektion ist unter bestimmten Bedingungen ausdrücklich erlaubt. Allerdings ist der Schutz so zu gewähren, daß er selten verschärft wird, daß der Preismechanismus im Außenhandel funktionsfähig bleibt, daß die Maßnahmen für jedermann transparent sind und daß zwischen ausländischen Anbietern nicht diskriminiert wird. "Gebundene" Zölle als Protektions-

instrument und die Grundsätze der Meistbegünstigung und Multilateralität als Richtschnur auf dem Weg zur Handelsliberalisierung - dies sind die Kernelemente der Welthandelsordnung, wie sie den Vätern des GATT vorgeschwebt haben mögen. Auf diese Weise sollten die Regierungen (oder Parlamente) eine wirksames Kartell gegen die auf Protektionismus drängenden nationalen Gruppeninteressen bilden können. Herauskommen sollte eine möglichst weitgehende Begrenzung der Kosten der Protektion (intern ebenso wie weltweit) und ein möglichst hohes Niveau an Rechtssicherheit und Kalkulierbarkeit im Außenhandel (bei Exporteuren ebenso wie bei Importeuren, bei Produzenten ebenso wie bei Verbrauchern).

Dieses Konzept des liberalen Handels funktionierte zunächst, in den fünfziger und sechziger Jahren, recht gut (Donges, 1987). In den westlichen Industrieländern wurden die Importzölle stark reduziert, ihre Streuung deutlich vermindert, so daß auch die effektiven Protektionsraten, die für die Faktorallokation maßgebend sind, sanken. Eine durchgreifende Marktoöffnung wurde freilich nur dem größten Teil der gewerblichen Wirtschaft zugemutet (wichtigste Ausnahme: Textil- und Bekleidungsindustrie), nicht jedoch der Landwirtschaft (EG-Agrarmarktordnungen), dem Steinkohlenbergbau (in der Bundesrepublik) oder den handelbaren Dienstleistungen (nationale Regulierungen).

In den Entwicklungsländern war Marktoffenheit selbst im gewerblichen Bereich eher die Ausnahme. Sieht man von Hong Kong ab, wo sogar Freihandel, wie im Lehrbuch beschrieben, herrschte (und herrscht), haben die meisten Entwicklungsländer ihre Industrialisierung binnenmarktorientiert betrieben (Donges, Müller-Ohlsen, 1978). Sie setzten auf eine wirtschaftspolitisch forcierte Importsubstitution hinter hohen Handelsschranken - eine Strategie, die wissenschaftlich wohl begründet schien (konnte man doch auf das Erziehungszollargument nach List und Hamilton rekurrieren und auf die neuen Theorien der Strukturalisten nach Prebisch und

Hirschmann), eine Strategie, die auch mit der Welthandelsordnung kompatibel war (Sonderregeln im GATT), eine Strategie aber auch, die, wenn sie nicht dem Theorem der komparativen Kostenvorteile gebührend Rechnung trug (was die Regel war), in die Sackgasse führen würde (wie es vielfach auch geschehen ist).

Während sich die Entwicklungsländer von der internationalen Arbeitsteilung entkoppelten, integrierten sich die Industrieländer zunehmend in die Weltwirtschaft. Der Welthandel nahm über zwei Jahrzehnte lang einen Auftrieb, der in der Wirtschaftsgeschichte einmalig ist, seine reale Zuwachsrate war deutlich höher als die der Weltproduktion (um 3 Prozentpunkte je Jahr), und in dieser Differenz zwischen Handels- und Produktionswachstumsraten wird deutlich, wie beständig die Spezialisierung der Länder vorangekommen ist:

- Im Handel zwischen den Industriestaaten entwickelte sich vorwiegend eine intra-industrielle Spezialisierung, getrieben durch steigende Skalenerträge und Produktdifferenzierung (wie empirische Studien von Fels, Grubel, Lloyd und vielen anderen Autoren gezeigt haben und wie dies theoretisch bereits in Chamberlins Modellen monopolistischer Konkurrenz angelegt ist).
- Im Nord-Süd-Handel kam es hingegen überwiegend zu einer inter-industriellen Spezialisierung (getreu dem orthodoxen Faktorproportionen-Theorem) bzw. es bestand eine komplementäre Arbeitsteilung (bei der, in Hirschs Terminologie, "Ricardo-Güter" gegen "Heckscher-Ohlin-Samuelson-Güter" getauscht werden).

Dabei hat nicht nur der Wohlstand in den Industrienationen fühlbar zugenommen (als Bestätigung für Adam Smith' Botschaft), sondern es konnten auch die Nachzügler in der weltwirtschaftlichen Entwicklung aufholen, einige wie Japan und die ostasiatischen Schwellenländer sogar mit atemberau-

bendem Tempo (was die Anhänger der marxistischen Imperialismustheorie nachdenklich stimmen müßte).

In den siebziger Jahren hat sich das Bild geändert. Die realen Zuwachsraten des Welthandels sind merklich zurückgegangen, sie lagen nur noch wenig über den Wachstumsraten der Produktion, die ebenfalls deutlich niedriger waren als früher. Dies hängt sicherlich, wie zahlreiche empirische Untersuchungen (die Strukturberichterstattung der fünf Wirtschaftsforschungsinstitute eingeschlossen) zeigen, mit der Wachstumsschwäche zusammen, von der viele Industrieländer befallen wurden. Eine Rolle dürfte aber auch gespielt haben, daß vom einstigen Liberalisierungspfad abgewichen wurde (durch Protektionsmaßnahmen) und daß die Außenhandelspolitik unberechenbarer geworden ist (wegen zunehmender Protektionsbegehren seitens mächtiger Interessengruppen).

#### Formen und Ausmaß des Neoprotektionismus

Damit kein Mißverständnis entsteht: Der größere Teil des Welthandels unterliegt keinen nennenswerten Marktzugangsbeschränkungen. Das durchschnittliche Zollniveau in der Europäischen Gemeinschaft, in den Vereinigten Staaten und in Japan liegt mittlerweile in der Größenordnung von nur 5 vH (eine gewisse Zolleskalation von Vor- und Zwischenprodukten auf Investitionsgüter und von diesen auf Konsumgüter besteht freilich immer noch, trotz der in der Tokio-Runde angewandten "Schweizer Formel" für den Zollabbau). Gegenüber Halb- und Fertigwareneinfuhren aus den Entwicklungsländern haben alle Industriestaaten Zollpräferenzen eingeführt (wenngleich mit den bekannten Einschränkungen). In den meisten Entwicklungsländern ist das Protektionsniveau deutlich höher als in den Industrieländern, doch ist es, von einigen Ausnahmen abgesehen (namentlich in hochverschuldeten Ländern), nicht generell erhöht worden, und es gibt Beispiele für eine Politik der umfassenden Handelsliberalisierung (die jüngsten liefern Mexiko und Südkorea).

Aber zu bedenken ist auch dies: In dem Maße, wie Importzölle ihre Regulierungskraft verloren, haben sich neue, zum Teil sehr subtile Formen der Protektionstechnik herausgebildet. Diese Technik hat fünf Eigenschaften:

- der Einsatz von nicht-tarifären Handelsschranken (Importkontingente, "freiwillige" Exportbeschränkungsabkommen, "freiwillige" Einfuhrverpflichtungen, sog. Marktordnungsabprachen, Anti-Dumping-Verfahren, Subventionen, administrative Maßnahmen u.dgl.m.);
- beharrliche Selektivität in bezug auf die zu schützenden Branchen (z.B. Landwirtschaft, Steinkohlenbergbau, Eisen- und Stahlindustrie, Textil- und Bekleidungsindustrie, Straßenfahrzeugbau, Unterhaltungselektronik, Luft- und Raumfahrzeugbau-usw.);
- unverhohlene Diskriminierung zwischen Exportländern (in der Regel zu Lasten von Japan und den Schwellenländern);
- aggressive Reziprozität hinsichtlich der Marktzugangsregelungen (verbunden mit der Drohung einseitig zu verfügender "Strafmaßnahmen" gegen Länder, die "unakzeptabel" hohe Handelsbilanzüberschüsse oder Marktanteile verzeichnen);
- offensiver Bilateralismus (Handelspakete) unter Inkaufnahme der Gefahr einer Segmentierung der Weltmärkte.

Für viele nicht-tarifäre Handelshemmnisse gilt, daß sie wenig transparent sind, im Zeitverlauf verändert werden und ihr Einsatz nicht stets und überall mit der selben Intensität erfolgt. Außerdem sorgt ein schier unbegrenzter Einfallreichum auf diesem Gebiet für immer neue Varianten. Das kürzlich vom US-Kongreß verabschiedete Handelsgesetz ("Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988"), das für diskretionäre Eingriffe in die Handelsfreiheit, wenn sie

denn gewollt werden, das Tor weit geöffnet hat (Grinols, 1988), ist das neueste Beispiel. Ob ihm die "Festung Europa" folgt, wie manche im Zusammenhang mit der Vollendung des europäischen Binnenmarktes befürchten, bleibt abzuwarten. All dies macht eine Quantifizierung des wahren Ausmaßes nicht-tarifärer Handelshemmnisse nicht gerade einfach. Die wenigen empirischen Untersuchungen, die es gibt, lassen allerdings keinen Zweifel daran, daß die Bedeutung der von den Industriestaaten aufgebauten nicht-tarifären Handelshemmnisse in letzter Zeit zugenommen hat (z.B. OECD, 1985; Olechowski, 1987; World Bank, 1987)<sup>1</sup>. Gut ein Viertel des Welthandels ist gegenwärtig betroffen, gegenüber 10 vH Mitte der siebziger Jahre; und dabei geht der Anstieg vorwiegend auf das Konto gewerblicher Halb- und Fertigwaren.

#### Zu den gesamtwirtschaftlichen Kosten

Die traditionelle Außenhandelstheorie zeigt, daß Protektionsmaßnahmen im allgemeinen zuallererst dem Land selbst schaden, das sie ergreift. Das dürfte auch, vermutlich sogar verstärkt, für selektive Eingriffe gelten. Die zugrundeliegenden Hypothesen lauten,

- daß zu viel Sach- und Humankapital sowie Arbeitskraft in Bereichen gebunden bleiben, die international nicht (mehr) wettbewerbsfähig sind (Allokations-Ineffizienzen);
- daß der Zwang zur ständigen Effizienzsteigerung im Unternehmen, wie er bei intensivem Wettbewerb besteht, aufgeweicht wird ("X-Ineffizienzen" à la Leibenstein);

---

<sup>1</sup> Für die Bundesrepublik Deutschland hat das Institut für Weltwirtschaft den gegenwärtigen Stand bei der nicht-tarifären Handelsprotektion offengelegt (Witteler, 1986; Klepper, Weiss, Witteler, 1987; Weiss et al., 1988) und damit Berechnungen für die fünfziger und sechziger Jahre (Donges, Fels, Neu u.a., 1973) aktualisiert.

- daß die protektionsbegehrenden Gruppen einen Teil ihrer Fähigkeiten und knappen Ressourcen auf Lobbyaktivitäten lenken statt auf den Wettbewerb am Markt ("rent-seeking", wie von Bhagwati, Anne Krueger u.a. mehrfach beschrieben);
- daß die Importprotektion die Expansionschancen des Exportsektors mindert, weil sie tendenziell eine Aufwertung der inländischen Währung bewirkt ("Corden-Effekt") und die protektionsbedingten Lohnerhöhungen und Kostensteigerungen im Inland implizit auf eine Besteuerung des Exportsektors hinauslaufen (entspricht dem "X-Faktor" im Clements-Sjaastadschen allgemeinen Gleichgewichtsmodell über die Protektionsinzidenz);
- daß die Unberechenbarkeit der Außenhandelspolitik Ungewißheit erzeugt, die wie ein künstliches Investitionshemmnis im internationalen Sektor der Wirtschaft wirkt; und
- daß, alles zusammengekommen, der wachstumsnotwendige Strukturwandel langsamer wird, die Realeinkommen sinken (oder weniger steigen, als es bei offenen Märkten der Fall wäre) und auf mittlere Sicht mehr Arbeitsplätze verlorengehen als neue geschaffen werden.

Wie groß der Schaden ist, den sich Länder mit ihrer Handelsprotektion selbst zufügen, muß über empirische Analysen herausgefunden werden, was von der Datenlage und den methodischen Verfahren her immer noch große Schwierigkeiten bereitet. Die meisten empirischen Studien versuchen die Kosten der Protektion zu greifen, die den Konsumenten entstehen, sei es dadurch, daß die Preissteigerungen bei den geschützten Gütern geschätzt werden (z.B. World Bank, 1987, Tabelle 8.11), sei es dadurch, daß diese Preissteigerungen in Einkommensteueräquivalente umgerechnet werden (z.B. Hickok, 1985), was einen zusätzlichen Informationswert insofern hat, als der regressive, und damit verteilungspolitisch bedenkliche Charakter des Protektionssystems besser ins öffentliche Bewußtsein rückt.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von partialanalytischen Untersuchungen, die auf der Grundlage des Konzepts der Konsumenten- und Produzentenrente ("Harberger's triangles") die Wohlfahrtswirkungen quantifizieren (Weltbank, 1987, Tabelle 8.12); doch die errechneten Wohlfahrtsverluste schienen geringfügig, in der Regel 1 vH oder weniger des Bruttosozialprodukts (dies allerdings Jahr für Jahr, solange die Protektion nicht abgebaut wurde). Bei partialanalytischen Ansätzen bleiben jedoch die Wechselwirkungen mit anderen, mittelbar betroffenen Bereichen unberücksichtigt. Insofern vermitteln sie ein falsches Bild über die gesamtwirtschaftlichen Effekte von Protektionsmaßnahmen. Denn durch Protektion, insbesondere durch selektive Protektion, werden nicht nur bestimmte Wirtschaftsbereiche begünstigt; es werden gleichzeitig alle anderen diskriminiert.

Um die vielfältigen Wirkungsketten einzufangen, wird in jüngster Zeit das Problem verstärkt unter Zuhilfenahme von allgemeinen Gleichgewichtsmodellen angegangen, die rechenbar sind. Nunmehr zeigen sich die nachteiligen Wirkungen der Protektion in quantitativ beachtlichen Größenordnungen. Die den Bürgern entgangenen Einkommen können 10 vH und mehr des Bruttosozialprodukts ausmachen.

Für die Bundesrepublik Deutschland hat das Institut für Weltwirtschaft im Rahmen seiner Strukturberichterstattung ebenfalls eine solche Rechnung durchgeführt (Donges, Schmidt et al., 1988). Das allgemeine Gleichgewichtsmodell (vom Johansen-ORANI-Typ) umfaßt 13 Produktionssektoren (davon 7 aus dem Verarbeitenden Gewerbe), die so abgegrenzt worden sind, daß wirkungsrelevante Strukturunterschiede bei der Protektion hervortreten können. Die empirische Grundlage bildet das Input-Output-System der deutschen Wirtschaft. Die Ergebnisse der Modellrechnung bestätigen, daß die Protektion (einschließlich der Subventionen) substantielle gesamtwirtschaftliche Kosten verursacht. Die Einkommenseinbußen sind

auf reichlich 100 Mrd. DM zu veranschlagen (etwa 6 vH des Bruttosozialprodukts von 1987). Auch der Beschäftigungseffekt ist, insgesamt gesehen, negativ; im ungünstigsten Fall gibt es rund 2 Millionen Arbeitsplätze weniger als unter Freihandelsbedingungen. Mit der gleichen Methode läßt sich empirisch schätzen, welche Belastungen einer Volkswirtschaft entstehen, wenn ein bestimmter Sektor besonders geschützt wird. Am Beispiel der deutschen Landwirtschaft wurde errechnet (Dicke, Donges, Gerken, Kirkpatrick, 1988), daß das Bruttoinlandsprodukt um 3 vH niedriger und die Arbeitslosigkeit um 4 Prozentpunkte höher sind, als es bei einer liberalen Agrarpolitik der Fall wäre; darüber hinaus haben in der Exportstruktur unter den Bedingungen des Agrarprotektionismus die Nahrungsmittel ein größeres und die Investitionsgüter ein kleineres Gewicht, als man aufgrund der komparativen Vor- und Nachteile in der Bundesrepublik erwarten würde.

Natürlich muß man bei der Interpretation solcher Ergebnisse die Grenzen beachten, die für dieses, wie für andere, Gleichgewichtsmodelle gelten. Die sektorale Disaggregation ist grob, die regionale Dimension fehlt ganz; es mag Spezifikationsfehler geben; die eingegebenen Verhaltensparameter können sich ändern; Einflüsse aus anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik lassen sich quantitativ nicht ausreichend abbilden. Mehr als ungefähre Größenordnungen über die gesamtwirtschaftlichen Kosten der Protektion kann die empirische Wirtschaftsforschung (noch) nicht angeben. Aber für klein halten darf man diese Kosten nun nicht mehr.

#### Bestimmungsgründe der Protektion

Somit drängt sich die Frage auf, wieso es überhaupt zu einem Rückfall in den Handelsprotektionismus, dazu auch noch in einen sektorspezifischen und länderdiskriminierenden,

kommen konnte. Die Protektionsargumente sind vielschichtig. Sie reichen zum Beispiel

- von dem Ziel, die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen, bis zu der Absicht, das wirtschaftliche Wachstum zu beschleunigen;
- von dem Bestreben, die Leistungsbilanz des Landes zu verbessern, bis hin zu dem Wunsch, die Wirkungen einer realen Aufwertung der inländischen Währung auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen zu neutralisieren;
- von dem Glauben, die Handelspartner wendeten "unfaire" Praktiken an, die es zu bekämpfen gelte, bis hin zu der Überzeugung, jedweden "Freihandels-Imperialismus" abwehren zu müssen;
- von dem Bemühen, die Eigenversorgung mit wichtigen Gütern stets sicherzustellen, bis hin zu der Neigung, technologisch fortschrittliche Schlüsselindustrien zu fördern;
- von der These des Marktversagens in zahlreichen Bereichen bis hin zu dem Hinweis, daß es auch außerökonomische Interessen gebe, die schutzwürdig sind (die Gesundheit, die Umwelt, die nationale Sicherheit, die Menschenrechte im Ausland usw.).

Wie in der einschlägigen Literatur ausführlich dargelegt worden ist, sind die meisten Protektionsargumente ökonomisch nicht haltbar. Der Grund ist, daß die Probleme, die mit außenhandelspolitischen Maßnahmen gelöst werden sollen, ihre Ursache überwiegend in inländischen Fehlentwicklungen haben. Getreu dem Prinzip der Ursachentherapie ist es effizienter, die Fehlentwicklungen direkt an ihrer Wurzel durch Interventionen abzustellen oder zu neutralisieren, zum Beispiel je nach Sachlage durch die Geld- und

Fiskalpolitik (bei Leistungsbilanzproblemen), durch die Lohnpolitik (bei Arbeitsmarktproblemen), durch die Steuerpolitik (bei Wachstumsproblemen), durch Deregulierung (bei Wettbewerbsproblemen). Handelspolitische Eingriffe laufen hingegen ins Leere (z.B. werden aus Wettbewerbsnachteilen nicht Vorteile) und gehen in der Regel mit unerwünschten Nebenwirkungen einher (Allokationsverzerrungen, Ressourcenverschwendung, Mißbrauch von Vorschriften, Rechtsbrüche, außenpolitische Konflikte, Vergeltungsmaßnahmen durch das Ausland usw.).

Zu einem besseren Verständnis dafür, daß dennoch selektiver Protektionismus betrieben wird, gelangt man, wenn man zwischen dem Konzept der ökonomischen Rationalität und dem der politischen Rationalität unterscheidet, wie es Wolter (1988) formuliert. Bei beiden geht es darum, ein bestimmtes Ziel zu erreichen: bei der ökonomischen Rationalität handelt es sich im allgemeinen darum, die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt zu maximieren, bei der politischen Rationalität besteht das Ziel darin, für ein bestimmtes Amt gewählt oder wiedergewählt zu werden (oder, wenn es sich um Beamte handelt, innerhalb der bürokratischen Hierarchie aufzusteigen). Beide Ziele sind nicht notwendigerweise miteinander vereinbar. Wenn Kollisionen auftreten, werden Kräfte wachgerufen, die die politische Rationalität, unter Inkaufnahme von ökonomischen Effizienzverlusten, obsiegen lassen.

Die Public Choice-Theorie hat hierfür, für die Außenhandelspolitik wie auch für andere Bereiche der wirtschaftspolitischen Praxis, den "politischen Markt" modelliert (Mueller, 1982). Die Grundüberlegung ist folgende:

- Organisierte Interessengruppen (wie Gewerkschaften und Unternehmensverbände) haben einen Anreiz, handelspolitische Schutzmaßnahmen und Subventionen nachzufragen und zu

erwirken, wenn dadurch ein bestimmtes Einkommensniveau für ihre Mitglieder gesichert werden kann. Der Einsatz lohnt sich solange wie das erwartete Einkommen der Gruppenmitglieder höher ist als die Summe aus finanziellen Ausgaben (für die Lobbyaktivität) und Wohlfahrtseinbußen (durch die Rückkoppelung aus den protektionsbedingten allgemeinen Allokationsverzerrungen). Die Erfolgswahrscheinlichkeit dieses Agierens ist um so größer, je kleiner das "Trittbrettfahrerproblem" ist.

- Auf der Angebotsseite dieses Marktes haben staatliche Instanzen einen Anreiz, die begehrte Protektion zu gewähren, wenn dadurch das Erreichen von Wahl- und Karrierezielen näher rückt. Damit das Risiko des Stimmenentzugs durch die nachteilig betroffenen Wähler kalkulierbar und tragbar bleibt, brauchen sie nur die gesamtwirtschaftlichen Kosten der Protektion zu verschleiern, in die Zukunft zu verlagern und auf die nicht (oder die weniger) geschützten Unternehmen, Arbeitnehmer und Verbraucher bzw. auf das Ausland zu verteilen. Hilfreich ist es natürlich auch, wenn darüber hinaus die Maßnahmen Sympathie in der Öffentlichkeit finden.

Der "politische Markt" für Protektion ist in zahlreichen Arbeiten empirisch getestet worden, zum Beispiel für die Vereinigten Staaten (R.E. Baldwin, 1985) und für die EG (Verreydt, Waelbroeck, 1982). Den Ergebnissen zufolge, ist die Theorie der politischen Ökonomie recht robust. Auch für die Bundesrepublik liegen empirische Tests vor, die den Public Choice-Ansatz stützen. Untersuchungen des Instituts für Weltwirtschaft beispielsweise (Glismann, Weiss, 1980; Witteler, 1986; Weiss et al., 1988) zeigen, daß die Protektion zugunsten einer bestimmten Branche um so stärker steigt bzw. um so weniger sinkt,

- je niedriger der Anteil der Wertschöpfung am Output (zu Weltmarktpreisen) dort ist,

- je mehr Arbeitnehmer diese Branche beschäftigt,
- je weniger Humankapital dort eingesetzt wird,
- je höher die Unternehmenskonzentration in dieser Branche ausfällt und
- je größer die Bedeutung dieser Branche in einer bestimmten Region ist.

Auch diese Tests haben natürlich ihre Schwächen. Insbesondere sind Protektionsnachfrage und Protektionsangebot nicht direkt meßbar; man muß Hilfsvariablen konstruieren. Aber alles in allem scheint die Vermutung begründet, daß die Nachfrage- und Angebotsbedingungen auf dem "politischen Markt" die Wirtschaftsordnung "vorderlastig" machen: Die von Auslandskonkurrenz im Inland und auf Drittmärkten bedrängten Gruppen verstehen es besser, ihre Interessen zu artikulieren und ihnen handelspolitische Beachtung zu verschaffen, als es die überwiegende Mehrheit der Konsumenten und Steuerzahler vermag, und auch besser, als es Investoren und Arbeitnehmer in dynamischen Branchen versuchen. Im Inland gehen die nachteilig Betroffenen nur selten, wenn überhaupt, zum organisierten Protest gegen Protektion über<sup>1</sup>. Mögliche Proteste ausländischer Exporteure lassen sich begrenzen, sei es durch direkte finanzielle Kompensation (etwa gegenüber Entwicklungsländern durch Kapitalhilfe), sei es durch Überlassen der Knappheitsrente (z.B. bei Export-selbstbeschränkungsabkommen).

Diese Asymmetrie in der politischen Einflußnahme nährt den Hang zum Protektionismus. Obwohl die Regeln des GATT, wie gesagt, den Regierungen die Möglichkeit eröffnen (soll-

---

<sup>1</sup> Es war eine Novität, die entsprechend für öffentliches Aufsehen sorgte, als unlängst der Bundesverband der Deutschen Industrie Position gegen die Gemeinsame Agrarpolitik bezog (BDI, 1987).

ten), sich völkerrechtlich einer liberalen Handelspolitik zu verpflichten und damit den protektionistischen Kräften im eigenen Lande wirksam Widerstand zu leisten, sind die internen politischen Mechanismen häufig stärker. Dies wird so bleiben, solange die erwähnte Asymmetrie nicht überwunden wird. Die Wirtschaftswissenschaft kann hierbei helfen, indem sie die Wirkungsanalysen fortsetzt und vertieft und dabei verstärkt auch neue Methoden (z.B. spieltheoretischer Art) anwendet und unter allen relevanten Gesichtspunkten den Nutzen von Liberalisierungsaktionen für einzelne Gruppen aufzeigt (vgl. die Beispiele bei Wolter, 1988), kurzum, indem sie für mehr Transparenz sorgt. Die Grundlagenforschung ist hier ebenso gefordert wie Untersuchungen im Rahmen der wissenschaftlichen Beratung der Politik. Dann steigt - vielleicht - auch die Chance, daß in der "Uruguay-Runde" der Trend zum Protektionismus gestoppt und von einem Liberalisierungspfad abgelöst wird.

### Strategische Industriepolitik

In den letzten Jahren ist in der Wirtschaftswissenschaft allerdings erst einmal eine andere Denkrichtung eingeschlagen worden, die Wasser auf die Mühlen des Protektionismus gießt. Die Rede ist von der Theorie der strategischen Handelspolitik, deren prominenteste Exponenten Paul Krugman, James Brander und Barbara Spencer sind (für eine Übersicht vgl. Krugman, 1986):

- Die Grundlage liefert die Oligopoltheorie in der Form der Theorie strategischer Spiele, unter Nutzung der Erkenntnisse der modernen Industrieökonomik.
- Das Anliegen ist, den Nachweis zu führen, daß bei einem Abweichen von den Annahmen, die den herkömmlichen Handelsmodellen zugrundeliegen und die als zu restriktiv ange-

sehen werden, die Freihandelsdoktrin mit ihren Wohlfahrtsversprechen unsicher wird und sich stattdessen durch strategische Staatsintervention der nationale Wohlstand vermehren läßt (auf Kosten anderer Länder).

- Die normative Implikation ist, daß eine in Rivalität mit anderen Ländern betriebene sektorale Industrie- und Technologiepolitik auch unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten Sinn machen kann und nicht mehr so ohne weiteres als "fehlgeleitete Interventionen", die durch organisierte Interessengruppen erwirkt worden seien, kritisiert werden dürfe.

Den Ausgangspunkt dieser neuen Theorie bildet das Postulat, daß die zukunftssträchtigen Wachstumsmärkte in der Weltwirtschaft oligopolistisch strukturiert sind und auf ihnen nur für sehr wenige Unternehmen, die mit Gewinn produzieren, Platz ist (genannt werden u.a. die Halbleiter und sonstigen elektronischen Bauelemente, die hochleistungsfähigen Computer, Kommunikations- und Informationstechnologien, Bio- und Meerestechnik, Hochleistungskeramiken, Großraumflugzeuge). Für die Unternehmen in diesen Bereichen gelten, so die These, spezielle Bedingungen, die anderswo (sagen wir in der Textil- und Bekleidungsindustrie) nicht vorliegen. "Speziell" heißt

- zum einen: gemessen am Umsatz, fallen überdurchschnittlich hohe Fixkosten an, von denen ein großer Teil F&E-Aufwendungen darstellt, die ein Potential für externe Ersparnisse (neues Wissen) bilden, aus der Sicht des Unternehmens aber "verlorene Kosten" in dem Sinne sind, daß sie im Falle eines Marktaustritts voll abgeschrieben werden müßten;
- zum anderen: die Produktion erfolgt unter (unbegrenzt) steigenden Skalenerträgen, und zwar im statischen Sinne

(durch Massenfertigung) und im dynamischen (durch Lernen),  
so daß überdurchschnittliche Faktorrenten (Monopolgewinne)  
erwirtschaftet werden können.

Für die Regierung eines Landes besteht das strategische Spiel darin, der eigenen Industrie die Vorteile der Wissensdiffusion und der Skalenerträge zu sichern, d.h. ihr zur Marktführerschaft im internationalen Wettbewerb zu verhelfen. Die Regierung kann dies annahmegemäß tun, indem sie die betreffende inländische Industrie mit Hilfe von Subventionen oder Importbeschränkungen gezielt und massiv fördert - "gezielt", damit sich der entscheidende Wettbewerbsvorsprung möglichst schnell einstellt, und "massiv", damit Regierungen in anderen Ländern gar nicht erst den Versuch wagen, ihrerseits das gleiche tun zu wollen. Anders als im Cournotschen Oligopolgleichgewicht, in dem die Angst vor einem ruinösen Preiskampf die Neigung jedes einzelnen Unternehmens dämpft, durch zusätzliche Maßnahmen den eigenen Marktanteil auszuweiten, sollen jetzt aktive Wettbewerbshandlungen auf ausländische Rivalen glaubwürdig wirken, wenn, aber nur wenn, der Staat sie durch eine strategisch konzipierte Industrie- und Technologiepolitik absichert.

Unweigerlich fühlt man sich in Stackelbergs Duopolmodell-Welt versetzt, wie Stegemann (1988) zeigt. Auch dort ist einer der Duopolisten besonders schlau; er antizipiert die Mengenreaktionen des anderen und weiß, daß, wenn er selbst nur entschieden genug seine Angebotsmenge ausweitet, der Konkurrent sich adaptiv verhalten, d.h. ihm durch Outputreduzierung Marktanteile überlassen wird. Der strategisch vorgehende Duopolist erringt eine "Führungsposition", bei der er sich besser stellt, also einen höheren Gewinn erzielt, als im Cournot-Gleichgewicht; der zurückweichende Rivale gibt sich mit einer untergeordneten Position zufrieden und nimmt Gewinnschmälerungen in Kauf.

Die grundlegenden Modelle strategischer Handelspolitik machen sich diese (schon vor über 50 Jahren gewonnene) Erkenntnis zunutze. Da jedoch angenommen wird, wohl zu Recht, daß sich in der Realität ein Konkurrent nicht in die asymmetrische Duopollösung fügen werde, bedarf es einer staatlichen Intervention, die jeden Zweifel an der Ernsthaftigkeit, die Marktführerschaft für die heimische Industrie erlangen zu wollen, ausräumt. Die Gewinne der geförderten Unternehmen steigen nicht nur als direkte Folge der Subvention oder der Importprotektion, sondern darüber hinaus auch, weil ausländische Konkurrenten ihre Produktion einschränken oder weniger erhöhen, als sie es sonst getan hätten. Die Umschichtung von Unternehmensgewinnen aus dem Ausland in das Inland ("profit-shifting") verkörpert in diesem Modell das Potential für eine Steigerung der nationalen Wohlfahrt. Dabei wird angenommen, daß die Gewinne der heimischen Unternehmen um mehr steigen, als die Belastungen der Steuerzahler, die die Subventionen finanzieren müssen, zunehmen, bzw. um mehr, als die Konsumentenrente - protektionsbedingt - sinkt.

Die Modelle strategischer Handelspolitik bestechen durch ihre formale Eleganz und sie haben das außenwirtschaftliche Theoriegebäude ideenreich ausgeweitet. Es handelt sich nicht, wie gelegentlich angedeutet wird, um eine moderne Version des Erziehungszollarguments; denn dieses ist nach innen, auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes, gerichtet, ohne das strategische Ziel, ausländische Rivalen einschüchtern zu wollen. Schon eher bestehen Ähnlichkeiten mit dem Optimalzollargument, weil hier auch durch eine restriktive Handelspolitik die nationale Wohlfahrt gesteigert werden kann, allerdings wird bei diesem Argument vollkommene Konkurrenz angenommen, nicht oligopolistische, und es wird ein gewisser Rückzug aus der internationalen Arbeitsteilung beschrieben, nicht die Eroberung von zusätzlichen Weltmarktanteilen. Wie auch immer, den neuen Modellen haftet die allseits bekannte Schwäche der

Duopoltheorie an, daß sie nämlich schon theoretisch wenig robust sind, weil bereits kleine Veränderungen in den Annahmen zu starken Veränderungen in den Aussagen führen (z.B. Grossman, 1986). Inwieweit die Modelle empirisch gehaltvoll sind, und damit als Grundlage für Politikempfehlungen taugen, muß sich erst noch erweisen; hier öffnet sich der angewandten Wirtschaftsforschung (auch der der Institute) ein wichtiges Betätigungsfeld<sup>1</sup>.

Bislang finden sich in der Literatur kaum Beispiele für Industrien, die die besagten speziellen Besonderheiten aufweisen, ausgenommen vielleicht die Airbus-Industrien im Wettstreit mit Boeing, McDonnell-Douglas und Lockheed. Offenbar herrscht selbst dort, wo es nur wenige Anbieter gibt, immer noch ein hinreichend dynamischer Wettbewerb, bei dem den Vorreitern wenig Ruhe vergönnt ist und die Nachzügler ihnen mit Erfolg Marktanteile streitig machen können. Monopolgewinne fallen unter diesen Bedingungen nur vorübergehend an. Außerdem können sie geographisch über nationale Grenzen hinweg verstreut sein. Gerade in Zeiten der schnell voranschreitenden Internationalisierung der Produktion und weltweiten Integration der Kapitalmärkte dürften viele Eigentümer von großen Unternehmen ihren Wohnsitz im Ausland haben; dem strategisch agierenden Land würden infolgedessen Gewinnanteile entweichen, Nutznießer können andere Länder sein, Schwellenländer eingeschlossen.

All dies sind Vermutungen. Hypothesentests liegen noch nicht vor, wohl aber vereinzelte Simulationsrechnungen, und diese zeigen Wohlfahrtsverluste, nicht Wohlfahrtsgewinne, für das Land an, das strategisch vorgeht (z.B. R. Baldwin, Krugman, 1986). Sollte die künftige Forschung diese Vermu-

<sup>1</sup> Mittlerweile haben hierzu das Centre of Economic Policy Research (London) und das National Bureau of Economic Research (New York) ein internationales Forschungsprogramm auf den Weg gebracht, an dem auch das Institut für Weltwirtschaft (durch Gernot Klepper) aktiv beteiligt ist.

tungen erhärten, hätten es die Gegner einer liberalen Handelspolitik etwas schwerer. Sie könnten nicht mehr auf die "unrealistischen" Annahmen verweisen, die der herkömmlichen Außenhandelstheorie zugrundeliegen und diese in ihren Augen deshalb entwerten, denn die strategischen Modelle arbeiten ja gerade mit Prämissen, die als wirklichkeitsnah gelten; bestünden sie den Hypothesentest dennoch nicht, so wären auch die neuen Schutzargumente hinfällig.

Unbeschadet der Ergebnisse künftiger Forschungsarbeiten dürfte allerdings die Theorie der strategischen Handelspolitik Neigungen zu einer aktiven staatlichen Industrie- und Technologiepolitik Vorschub leisten. Der Versuchung, sich auf einen Subventionswettlauf einzulassen (übrigens auch innerhalb der EG), bräuchten die Regierungen nun erst recht nicht zu widerstehen. Der Ausgang wäre freilich ungewiß. Wenn nämlich die Regierungen aller wichtigen Industriestaaten den heimischen Unternehmen bei gleichen Produkten im Hochtechnologie-Bereich einen Wettbewerbsvorsprung verschaffen wollen, gewinnt am Ende möglicherweise niemand, wie bei der klassischen "beggar-my-neighbour"-Politik. Letztlich könnte doch ein internationaler Preiskrieg ausbrechen, der den Unternehmen, trotz staatlicher Förderung, empfindliche Gewinneinbußen beschert und im Extremfall den Konkurs erzwingt. Außerdem kann nicht fest damit gerechnet werden, daß die geförderten Unternehmen und Industrien nach einer angemessenen Zeit stets imstande sein würden, ohne die staatlichen Hilfen auszukommen; wahrscheinlicher ist, daß die zunächst für eine Anlaufperiode geplanten Hilfen Dauerhilfen werden - ein Ergebnis, das aus der entwicklungspolitischen Anwendung des Erziehungszollarguments nur allzu vertraut ist. Es läge deshab im Eigeninteresse aller Staaten, wenn die Regierungen von dem Subventionswettlauf abließen. Die Angst, in ein "Gefangenendilemma" geraten zu können, wirkt hier lähmend; andererseits könnten multilaterale Verhandlungen in der "Uruguay-Runde" aus dem "Gefangenendilemma" herausführen.

### Fazit: Vermutung für Freihandel

In einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung gibt es eine Vermutung für offene Märkte und Wettbewerb, nach innen wie nach außen. Gleichwohl ist die Zukunft der Welthandelsordnung ungewiß. Der Außenhandel gilt vielerorts nicht mehr als Quelle der Wohlstandssteigerung, sondern als störendes Element auf dem Weg zur Gesundung der nationalen Wirtschaft und zur Wiedererlangung von Vollbeschäftigung. Die traditionellen Protektionsargumente, von ihren Befürwortern geschickt verpackt, finden viel Widerhall in der Öffentlichkeit. Und bestand bis vor kurzem wenigstens unter den Ökonomen weitgehend Einmütigkeit darüber, daß offene Märkte dem Allgemeinwohl zuträglicher sind als geschlossene, so wird nunmehr diese "herrschende Lehrmeinung" von prominenten Wirtschaftswissenschaftlern herausgefordert. Die Beweislast scheint auf den Kopf gestellt: nicht die Befürworter (und Nutznießer) von staatlichen Schutzmaßnahmen müssen begründen, warum sie der Sonderbehandlung bedürfen, sondern es wird von den Verteidigern einer liberalen Handelsordnung verlangt, die Überlegenheit der Freihandelsdoktrin zu beweisen. Damit sind sie in der politischen Auseinandersetzung in der Defensive, weil dieser Beweis empirisch nicht einwandfrei zu führen ist. Bei mehr Wettbewerb weiß man nie mit letzter Gewißheit, was dabei herauskommt (deshalb spricht ja Hayek vom "Wettbewerb als Entdeckungsverfahren") und wie sich die Vorteile und Nachteile auf die einzelnen Wirtschaftssubjekte verteilen. Insofern mangelt es nicht an Nährboden, auf dem Protektionismus wuchern kann.

Gegenkräfte zu mobilisieren, wird nicht einfach sein. Aus der empirischen Wirtschaftsforschung können hierzu freilich wichtige Beiträge kommen (Donges, 1988, S. 86ff.): Dazu gehören sorgfältige Analysen der Protektionskosten, möglichst präzise ausgerichtet auf die Interessenlage der

jeweils diskriminierten Gruppen unter den Konsumenten ebenso wie unter den Produzenten und Arbeitnehmern, unter den Branchen ebenso wie unter den Regionen. Dazu gehört ferner das Ausarbeiten von wohldurchdachten Konzepten für praktische Liberalisierungsstrategien, in denen auch dargelegt werden sollte, wie der Staat den Gruppen und Regionen, die dem steigenden Importdruck nicht gewachsen sind, bei der Anpassung gezielt helfen kann, ohne den wachstumsnotwendigen Strukturwandel verschleppen zu müssen, und was ergänzend zu geschehen hätte, damit Standorte reaktiviert werden, die gegenwärtig von Wachstumsschwäche und hoher Arbeitslosigkeit gezeichnet sind (aktive, statt passive, Sanierung). Untersuchungsgegenstand sind damit auch die wechselseitigen Verknüpfungen zwischen außenhandelspolitischen Fragestellungen und regionalpolitischen, was wirtschaftstheoretisch ganz in der Tradition von Bertil Ohlin, Gottfried Haberler, August Lösch und Harry Johnson steht.

## Literatur

- BALDWIN, Robert E. (1985), The Political Economy of US Import Policy. Cambridge/MA, London: The MIT Press.
- BALDWIN, Richard u. Paul R. KRUGMAN (1986), "Market Access and International Competition: A Simulation Study of 16K Random Access Memories". NBER Working Paper Series, Nr. 1936, Juni.
- BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE (BDI, 1987), Agrarpolitik - Denkanstöße für eine marktwirtschaftliche Reform. Köln: BDI-Drucksache Nr. 208.
- DICKE, Hugo, Juergen B. DONGES, Egbert GERKEN u. Grant KIRKPATRICK (1988), "The Economic Effects of Agricultural Policy in West Germany". Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 124 (1988:2), S. 301-320.
- DONGES, Juergen B. (1987), "Trade Protectionism and International Monetary Order - Recalling the Relevance of Past Experience". Kieler Arbeitspapiere, Nr. 304, November.
- DONGES, Juergen B. (1988), "Whither International Trade Policies? Worries about Continuing Protectionism". In: K.A. Elliot u. J. Williamson (Hrsg.), World Economic Problems. Washington/D.C.: Institute for International Economics, S. 57-92.
- DONGES, Juergen B. u. Lotte MÜLLER-OHLSSEN (1978), Außenwirtschaftsstrategien und Industrialisierung in Entwicklungsländern. Tübingen: J.C.B. Mohr (Kieler Studien, 157).
- DONGES, Juergen B., Gerhard FELS, Axel D. NEU u.a. (1973), Protektion und Branchenstruktur der westdeutschen Wirtschaft. Tübingen: J.C.B. Mohr (Kieler Studien, 123).
- FINGER, J. Michael u. Andrzej OLECHOWSKI (1987), "Trade Barriers: Who Does What to Whom". In: H. Giersch (Hrsg.), Free Trade in the World Economy - Towards an Opening of Markets. Tübingen: J.C.B. Mohr, S. 37-71.
- GATT (1986), Ministerial Declaration on the Uruguay Round. Newsletter FOCUS, Nr. 41, Oktober.
- GLISMANN, Hans H. u. Frank D. WEISS (1980), "On the Political Economy of Protection in Germany". World Bank Staff Working Papers, Nr. 427, Oktober.
- GRINOLS, Earl (1988), "Procedural Protectionism: The American Trade Bill and the New Interventionist Mode". Paper presented at the CEPR/NBER International Seminar in International Trade, St. Catherine's College, Oxford, August.

- GROSSMAN, Gene M. (1986), "Strategic Export Promotion: A Critique". In: P.R. Krugman (Hrsg.), Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge/MA: The MIT Press, S. 47-68.
- HICKOK, Susan (1985), "The Consumer Cost of US Trade Restraints". Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review, Bd. 10 (1985:2), S. 1-12.
- KLEPPER, Gernot, Frank D. WEISS u. Doris WITTELER (1987), "Protection in Germany: Toward Industrial Selectivity". In: H. Giersch (Hrsg.), Free Trade in the World Economy - Towards an Opening of Markets. Tübingen: J.C.B. Mohr, S. 171-203.
- KRUGMAN, Paul R. (Hrsg., 1986), Strategic Trade Policy and the New International Economics. Cambridge/MA: The MIT Press.
- MUELLER, Dennis C. (1982), Public Choice. Cambridge/MA: Cambridge University Press.
- OECD (1985), Costs and Benefits of Protection. Paris.
- STEGEMANN, Klaus (1988), "Wirtschaftspolitische Rivalität zwischen Industriestaaten: Neue Erkenntnisse durch Modelle strategischer Handelspolitik?" In: M.E. Streit (Hrsg.), Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität. Festschrift für Herbert Giersch. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 3-25.
- VERREYDT, Erich u. Jean WAELEBROECK (1982), "European Community Protection against Manufactured Imports from Developing Countries. A Case Study in the Political Economy of Protection". In: J.N. Bhagwati (Hrsg.), Import Competition and Response. Chicago/Ill., London: University of Chicago Press, S. 369-393.
- WEISS, Frank D. et al. (1988), Trade Policy in West Germany. Tübingen: J.C.B. Mohr (Kieler Studien, 217).
- WITTELER, Doris (1986), "Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse in der Bundesrepublik Deutschland". Die Weltwirtschaft, 1986, Heft 1, S. 136-155.
- WOLTER, Frank (1988), "Freihandel und Gruppeninteresse". In: M.E. Streit (Hrsg.), Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität. Festschrift für Herbert Giersch. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 27-44.
- WORLD BANK (1987), World Development Report 1987. Oxford: University Press.