

Internationale Handelspolitik

Andreas Dür und Harald Oberhofer

Abstract

Dieses Kapitel widmet sich der Entwicklung der internationalen Handelspolitik und dessen ökonomischen sowie politischen Folgen über die letzten Jahrzehnte. Der Fokus des Kapitels liegt auf der Beschreibung der multilateralen sowie pluri- und bilateralen Handelspolitik, erläutert die relevanten ökonomischen und politökonomischen Theorien und widmet sich den Verteilungseffekten der Handelspolitik. In den Schlussfolgerungen wird auf die aktuellen geopolitischen Aspekte in der Handelspolitik und deren mögliche Konsequenzen eingegangen.

Keywords: Internationaler Handel; Handelspolitik; Politökonomie; Gewinner & Verlierer; Geopolitik

1. Einleitung

Außenhandelspolitik ist die Gesamtheit jener staatlichen Maßnahmen, die Handel – sowohl in Gütern als auch in Dienstleistungen – über staatliche Grenzen hinweg beeinflussen. Zu den Instrumenten der Außenhandelspolitik gehören zum Beispiel Zölle, Exportsubventionen, Antidumping-Maßnahmen, Einfuhrverbote und Handelsabkommen. Wenn die Politik eines Staates vor allem darauf ausgerichtet ist, Importe zu beschränken, spricht man von einer protektionistischen Außenhandelspolitik. Ein Staat, der internationalen Handel überhaupt nicht beeinflusst, würde Freihandel betreiben. Obwohl in der Realität alle Staaten Handel beeinflussen und es Freihandel in seiner Idealform somit nicht gibt, zeigen sich große Unterschiede im Grad des Protektionismus über Staaten hinweg. Generell haben hochentwickelte Staaten über die Zeit hinweg Handelshemmnisse abgebaut, was zu einem starken Anstieg des internationalen Handels geführt hat.

Das zentrale ökonomische Argument für einen Abbau von Handelsbarrieren lässt sich am Konzept des komparativen Vorteils, das auf den britischen Wirtschaftswissenschaftler David Ricardo (1772-1823) zurückgeht, erläutern. Diesem zufolge kann die weltweite Wohlfahrt durch den internationalen Handel dann gesteigert werden, wenn sich Volkswirtschaften auf die Produktion von Gütern konzentrieren, die sie relativ betrachtet am effizientesten herstellen

können.¹ Die Ausrichtung der Produktion auf Güter mit einem komparativen Vorteil führt zu einer global arbeitsteiligen Wirtschaftsstruktur, in der sich Länder auf unterschiedliche Güter spezialisieren und die nicht selbst hergestellten Waren- und Dienstleistungen aus dem Ausland durch Importe beziehen. Der Export der im Inland produzierten Güter schafft Einkommen, das die Finanzierung der Importe ermöglicht. Die Spezialisierung führt dazu, dass – global betrachtet – alle verfügbaren Ressourcen effizient eingesetzt werden und somit eine ökonomisch optimale Allokation sichergestellt ist. Handelsbarrieren schränken diesem Konzept zufolge diese effiziente Ressourcenallokation ein und führen zu Wohlfahrtsverlusten.

Außenhandelspolitik wird stark durch internationale Abkommen reglementiert. Auf globaler Ebene geben Verträge im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) Staaten vor, welche handelspolitischen Maßnahmen sie setzen dürfen. Auf bi- beziehungsweise plurilateraler Ebene schließen Staaten zudem präferenzielle Handelsabkommen ab, die Handel zwischen den unterzeichnenden Staaten liberalisieren und reglementieren. Präferenzielle Handelsabkommen werden in der öffentlichen Debatte oftmals als Freihandelsabkommen bezeichnet. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass die am Abkommen beteiligten Volkswirtschaften gegenseitig Handelsbarrieren (wie etwa Zölle) senken oder vollkommen abschaffen, nicht beteiligte Drittstaaten jedoch nicht in den Genuss der vereinbarten Handelsliberalisierungsmaßnahmen kommen. Diese präferenziellen Handelsabkommen beinhalten eine große Anzahl an Themen, die über die klassische Außenhandelspolitik hinausgehen. So reglementiert ein modernes, umfassendes Abkommen auch Themenbereiche wie Investitionen, geistige Eigentumsrechte, das öffentliche Beschaffungswesen und sogar Umweltpolitik und Arbeitnehmerrechte.

Im Folgenden geben wir zuerst einen kurzen Überblick über den Stand des internationalen Handels und der modernen Handelspolitik. Daran anschließend erklären wir, wie die Verteilungseffekte von Handel verwendet werden können, um handelspolitische Entscheidungen zu erklären. Als nächstes geben wir einen Überblick über die ökonomischen Folgen handelspolitischer Entscheidungen. Der abschließende Abschnitt widmet sich einem Ausblick und beleuchtet die wiedererstarke Rolle von geopolitischen Überlegungen in der Handelspolitik.

¹ Aus Anlass des 200-Jahre Jubiläums der Entwicklung des Konzepts des komparativen Vorteils veröffentlichte Irwin (2017) eine Online-Kolumne, welche sich mit dem Konzept und dessen Einfluss auf die Wirtschaftswissenschaft widmet. Die in der Kolumne erwähnten Literaturhinweise seien den Leserinnen und Lesern wärmstens empfohlen.

2. Internationale Handelspolitik: State of Play

Ab dem Ende des Zweiten Weltkrieges dominierte der Systemwettbewerb zwischen dem staatskommunistischen Osten und den kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Volkswirtschaften des Westens. Als eine Folge wurden die Verliererstaaten (bzw. deren Nachfolgestaaten) des Krieges im Gegensatz zu den Friedensverhandlungen nach dem Ersten Weltkrieg nicht mit enormen ökonomischen Kosten belegt, sondern in das jeweilige Wirtschaftssystem integriert. Auf Seiten der marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften trat 1948 das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) in Kraft, welches sich den Abbau von handelspolitischen Barrieren für den internationalen Handel zur Aufgabe gemacht hat.

Das Meistbegünstigungsprinzip bildet das Herzstück des GATT und ist in dessen Artikel I geregelt. Demnach müssen handelspolitische Vorteile, die von einem Vertragsstaat einem anderen GATT-Mitglied gewährt werden, automatisch auch für alle anderen Vertragsteilnehmer gelten. Eine Reduktion des Zollsatzes für ein Produkt welche einem Handelspartner gewährt wird, gilt somit für alle anderen Vertragsstaaten des GATT ebenfalls. Das Meistbegünstigungsprinzip ist folglich multilateral konzipiert und ermöglicht es allen Vertragsparteien von den Handelsliberalisierungsmaßnahmen eines Importlandes zu profitieren.

Das GATT-Abkommen bildet die Grundlage für die spätere Schaffung der Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO). Diese entstand nach mehrjährigen Verhandlungen der GATT-Vertragspartner und nahm ihre Arbeit am 1. Januar 1995 auf. Heute gehören 164 Länder der WTO als Mitglieder an, welche für rund 98% des weltweiten Handels verantwortlich sind.² Neben der Weiterentwicklung und Überwachung des GATT-Vertrags ist die WTO auch für die Durchsetzung des Allgemeinen Abkommens über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services, GATS) und das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS) verantwortlich. Während sich das GATT-Abkommen auf den Warenhandel und damit auf tarifäre Handelshemmnisse konzentriert, widmen sich die beiden anderen Verträge zusätzlichen Aspekten in den Handelsbeziehungen und berücksichtigen die zunehmende Bedeutung des

² Siehe https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm.

grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels sowie den internationalen Schutz geistigen Eigentums.

Nach der Gründung der WTO und der Zunahme der Anzahl an Mitgliedstaaten, wie etwa durch den Beitritt Chinas im Jahr 2001, verlor der multilaterale handelspolitische Ansatz zunehmend an Dynamik (Bagwell et al. 2016). Besonders hinderlich hat sich hierbei das Einstimmigkeitsprinzip herausgestellt. Die WTO-Ministerkonferenz als höchstes Entscheidungsgremium innerhalb der WTO trifft ihre Entscheidungen laut WTO-Statut im Konsens. Gegenläufige Präferenzen in Bezug auf weitere Maßnahmen zum Abbau von Handelsbarrieren haben insbesondere zwischen den Industrienationen des Nordens und den Entwicklungsländern des Globalen Südens dauerhafte Blockaden innerhalb der WTO verursacht. Während sich die Industriestaaten für weitere Öffnungen der Märkte für die Sachgüterbranchen aussprechen, fordert die Gruppe der Entwicklungsländer den Abbau von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse für landwirtschaftliche Produkte in den Industriestaaten.

Als Folge der wenig dynamischen Weiterentwicklung des Welthandelssystems nach der WTO-Gründung im Jahr 1995 haben Länder mit Präferenzen für weitere Liberalisierungsschritte vermehrt auf pluri- und bilaterale Handelspolitik gesetzt. Das GATT-Abkommen erlaubt in Artikel XXIV unter bestimmten Bedingungen eine Abweichung vom Meistbegünstigungsprinzip für die Schaffung von Zollunionen oder Freihandelszonen. Um den Vorgaben des Artikels XXIV zu entsprechen, müssen innerhalb von WTO-konformen Freihandelszonen oder Zollunionen die Handelsbarrieren und vor allem Zölle „mit Bezug auf den Großteil des Handels [...] mit den aus diesen Gebieten stammenden Waren beseitigt werden“.³ Gleichzeitig erfordert der Artikel, dass jedes interimistische Freihandelsabkommen oder jede interimistische Zollunion „einen Plan und ein Programm für die Bildung einer solchen Zollunion oder einer derartigen Freihandelszone innerhalb eines angemessenen Zeitraumes beinhaltet.“ Für das Kriterium „Großteil des Handels“ gibt es keine eindeutige Definition. Die Literatur geht von mindestens 80% aller gehandelten Güter, für die die Zölle abgeschafft werden müssen, als Grundregel aus (Baldwin und Wyplosz 2022). Der „angemessene Zeitraum“ wurde im „Understanding on the Interpretation of Article XXIV of

³ Siehe „Gesamte Rechtsvorschrift für GATT - Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen“, online verfügbar unter: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10006207>. Zuletzt abgefragt am 23.10.2023.

the General Agreement on Tariffs and Trade 1994“ konkretisiert und sieht nur in begründeten Ausnahmefällen einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren für die Umsetzung vor.⁴

Bei Zollunionen kommt als zusätzliches Kriterium noch eine Vorgabe zur Harmonisierung der gemeinsamen Außenzölle gegenüber Drittstaaten zum Tragen. Die Zollunion darf nach dessen Gründung insgesamt keine höheren Handelsbarrieren und damit Zollsätze gegenüber den an der Zollunion nicht beteiligten Ländern als davor aufweisen. Eine Harmonisierung zu dem jeweils höchsten WTO-Zollsatz eines der beteiligten Länder an der Zollunion wäre somit WTO-rechtswidrig. Dieses Kriterium verhindert, dass Zollunionen als protektionistische Maßnahme gegenüber Drittstaaten genutzt werden. Im Gegenteil, durch dieses Verbot sollten wenigstens gewisse Exporteure aus Drittstaaten von der Zollunion profitieren, da zumindest für einige Bestimmungsländer innerhalb der Zollunion die Handelsbarrieren im Vergleich zur Situation vor der Schaffung der Zollunion sinken müssen. Diese Vorgabe möchte den potenziellen Handelsumlenkungseffekten durch eine stärkere Integration von nur ausgewählten Ländern entgegenwirken. Handelsumlenkung entsteht, da durch Freihandelsabkommen oder Zollunionen die Handelskosten zwischen den beteiligten Ländern sinken, wohingegen diese für den Handel mit nichtbeteiligten Drittstaaten gleichbleiben. Für Handelspartner aus Drittstaaten erhöhen sich somit relativ zum Handel innerhalb der Gruppe der beteiligten Länder die Handelskosten. Dies wiederum kann zu weniger Handel mit diesen benachteiligten Ländern führen.

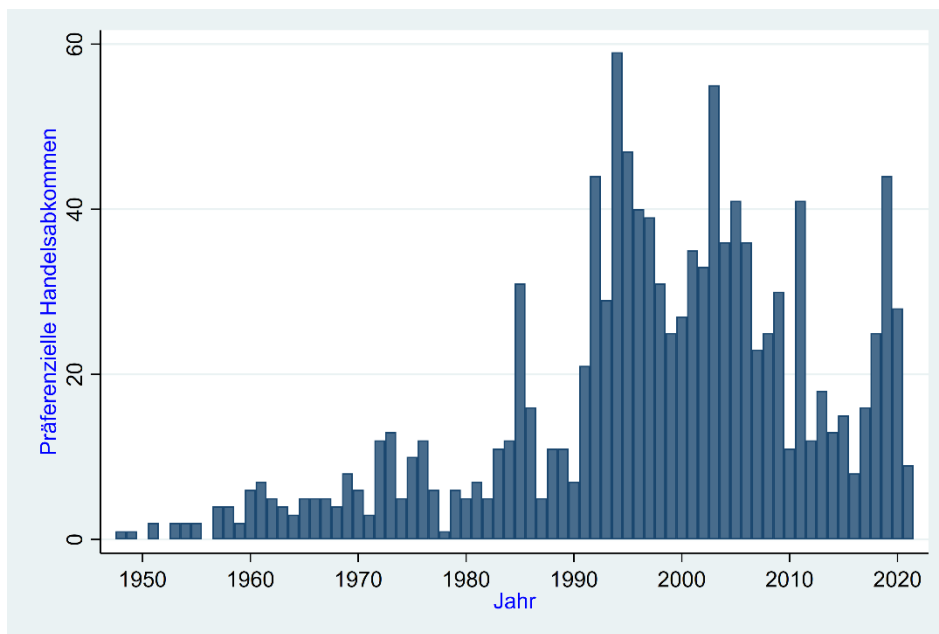
Die Zunahme an pluri- und bilateralen Handelsabkommen kann datenmäßig belegt werden. Abbildung 1 stellt die Anzahl der jährlich neu abgeschlossenen oder modifizierten präferenziellen Handelsabkommen von 1948 bis 2021 dar. Die Jahreseinträge beziehen sich auf die Unterzeichnung eines Abkommens.⁵ Dieses Daten beruhen auf Informationen aus der Design of Trade Agreements (DESTA) Datenbank (Dür et al. 2014). Die Abbildung illustriert die Zunahme an pluri- sowie bilateralen Handelsabkommen über die Zeit. Während in der Gründungsphase des GATT und bis Mitte der 1980er-Jahre präferenzielle Handelsabkommen nur selten genutzt wurden, gehören sie spätestens seit Mitte der 1990er-Jahre zum handelspolitischen Standardrepertoire. So wurden von den insgesamt 1183 erfassten präferenziellen Handelsabkommen 923 zwischen 1990 und 2021 abgeschlossen. Dies

⁴ Siehe https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/10-24_e.htm.

⁵ Einseitige Rückzüge, Auflösungen von Handelsabkommen und noch in Verhandlungen befindliche Abkommen werden in der Abbildung nicht berücksichtigt.

entspricht einem Anteil von rund 78%. Von 1948 bis 1989 wurden lediglich 260 und somit 22% aller Freihandelsabkommen geschlossen.

Abbildung 1: Anzahl der neu abgeschlossenen oder modifizierten präferenziellen Handelsabkommen. Quelle: DESTA Datenbank



Die starke Zunahme von Freihandelsabkommen am Beginn der 1990er-Jahre und danach lässt sich maßgeblich auf den Zusammenbruch des Kommunismus und der damit einhergehenden Integration der ehemaligen „Ostblock“-Staaten in das westliche und marktwirtschaftlich geprägte Wirtschaftssystem erklären. Vor allem die Europäische Union sowie die Mitgliedstaaten der Europäische Freihandelsassoziation (European Free Trade Association, EFTA) betrieben eine aktive bi- und plurilaterale Freihandelspolitik gegenüber den demokratisierten mittel- und osteuropäischen Ländern sowie den Nachfolgestaaten der Sowjetunion (Dür et al. 2014). Als Reaktion haben andere wirtschaftlich bedeutende Industriestaaten, wie beispielsweise die USA, ihre handelspolitischen Aktivitäten ebenfalls ausgedehnt und ihrerseits neue Freihandelsabkommen geschlossen. Das North American Free Trade Agreement (NAFTA) aus dem Jahr 1994 kann hier als ein Beispiel erwähnt werden.

In der DESTA-Datenbank wird darüber hinaus erfasst, ob ein Freihandelsabkommen bei der WTO notifiziert wurde. Über den gesamten Beobachtungszeitraum von 1948 bis 2021 ist dies für 588 Freihandelsabkommen geschehen. Dies entspricht einem Anteil von knapp unter 50%

aller Abkommen. Folglich sind die Hälfte aller aktuell weltweit in Kraft befindlichen Freihandelsabkommen nicht auf ihre Kompatibilität mit den Vorgaben des GATT-Artikels XXIV überprüft. Von den vor 1990 abgeschlossenen Freihandelsabkommen beträgt der Anteil der notifizierten Abkommen nur rund ein Drittel. Bei den ab 1990 abgeschlossenen präferenziellen Handelsabkommen erhöht sich dieser Anteil auf über 54%. Dies ist ein Hinweis darauf, dass modernere Freihandelsabkommen in ihrer Ausgestaltung weitreichender sind und somit auch die 80% Vorgabe der WTO leichter erfüllen können. Durch das Einstimmigkeitsprinzip innerhalb der WTO hatten jedoch die bisher nicht-notifizierten Abkommen keine gravierenden Einschränkungen zu erwarten.

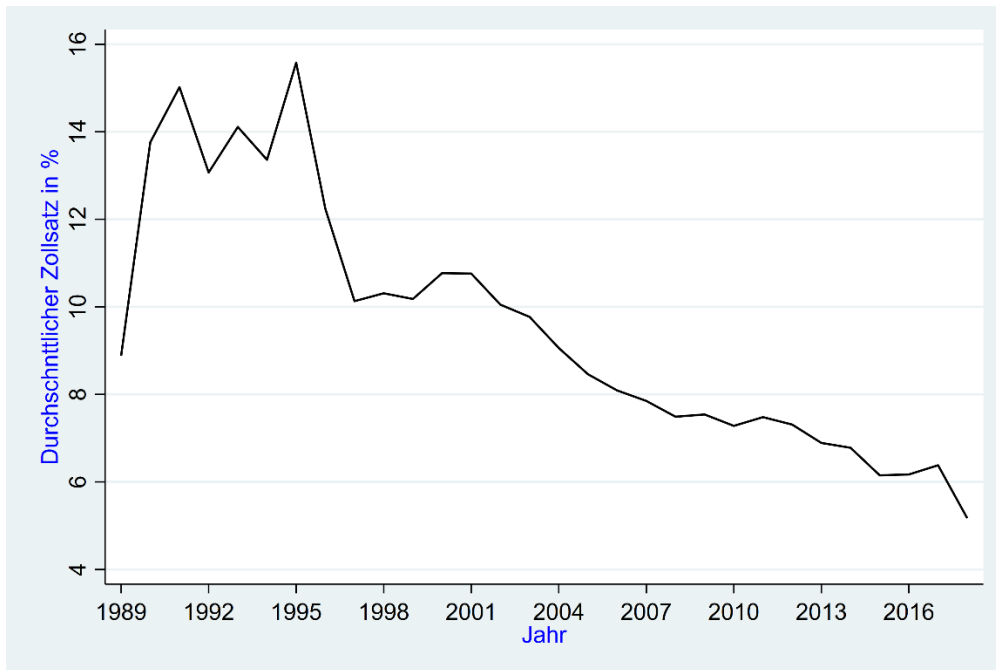
Eine Möglichkeit die Folgen von sowohl multi- als auch pluri- und bilateralen handelspolitischen Maßnahmen deskriptiv zu beschreiben, bildet das Ausmaß an tarifären Zollbarrieren. Abbildung 2 stellt die Höhe der durchschnittlich weltweit angewandten Zollsätze für Importe von 1989 bis 2018 dar. Die Zollsatzdaten werden von der Weltbank als Teil der World Development Indicators veröffentlicht und beruhen auf Schätzungen auf Basis von drei unterschiedlichen Datenquellen, welche von der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) und der WTO aufbereitet werden.⁶ Weltweit vergleichbare Zollraten sind erst seit 1989 verfügbar und enden aktuell im Jahr 2018. Da in diesen Zeitraum jedoch die Gründung der WTO sowie der rasante Anstieg von präferenziellen Handelsabkommen fällt, geben die Daten zumindest einen gewissen Einblick in die Wirkungsweise von handelspolitischen Maßnahmen in einer dafür relevanten Zeitperiode.

Im ersten Beobachtungsjahr 1989 betrug der durchschnittlich weltweit angewandte Zollsatz rund 8,9% und stieg im Folgejahr sprunghaft auf 13,8% an. Diese Erhöhung lässt sich mit dem Ende des Kalten Krieges und der Demokratisierung und Integration der ehemaligen „Ostblock“-Staaten in das marktwirtschaftlich organisierte Weltwirtschaftssystem erklären. Die Auflösung der Sowjetunion im Dezember 1991 und weitere Regimewechsel führten dazu, dass bis zum Jahr 1995 die durchschnittlichen Zollsätze vergleichsweise volatil und immer wieder von Erhöhungen geprägt waren. Durch die Teilnahme von neuen Staaten am Welthandelssystem, welche relativ hohe Ausgangszollsätze anwendeten, verschob sich der Durchschnitt nach oben. 1995 wurde für den Beobachtungszeitraum das Maximum der durchschnittlich angewandten Zollsätze in Höhe von 15.6% erreicht. In den beiden

⁶ Konkret handelt es sich um die Trade Analysis and Information System (TRAINS) Datenbank der UNCTAD sowie die Integrated Database und Consolidated Tariff Schedules Datenbank, welche von der WTO geführt werden.

Folgejahren (und nach der Gründung der WTO) ist eine rasante Reduktion von zunächst auf 12,2% (1996) und dann 10,1% (1997) zu beobachten. Damit hat sich der durchschnittliche Zollsatz innerhalb von 2 Jahren um rund ein Drittel reduziert und sich dem nicht direkt vergleichbaren Jahr 1989 trotz einer erweiterten Länderzusammensetzung wieder angenähert.

Abbildung 2: Durchschnittliche weltweit angewandte Zollsätze. Quelle: World Bank Development Indicators, 1989-2018.

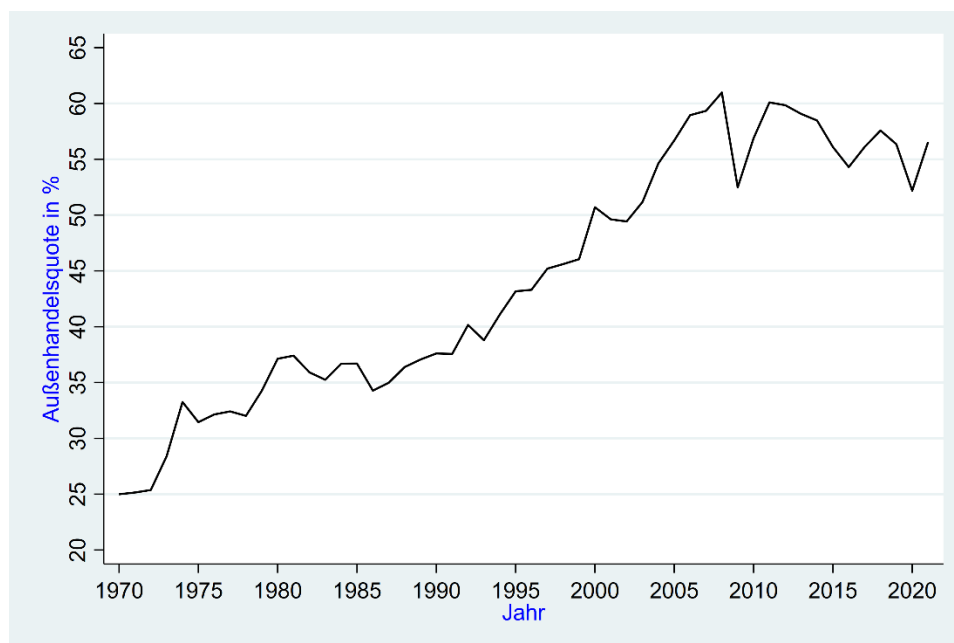


Zwischen 1998 und 2002 stabilisierte sich der weltweit durchschnittlich angewandte Zollsatz auf etwas über 10% um danach kontinuierlich zu sinken. Im letzten Beobachtungsjahr 2018 erreichte der durchschnittliche Zollsatz einen Wert von 5,2%. Dies entspricht einem Drittel des maximal beobachteten Zollsatzes von 15,6% aus dem Jahr 1995. Die multilateralen aber insbesondere die bi- und plurilateralen handelspolitischen Maßnahmen haben somit in den letzten 25 Jahren zu einer deutlichen Reduktion der tarifären Handelshemmnisse auf globaler Ebene beigetragen.

Die bisherige deskriptive Analyse deutet darauf hin, dass die von der WTO betriebene und durch präferenzielle Handelsabkommen verstärkte liberalisierend wirkende Handelspolitik im Abbau von tarifären Handelshemmnissen erfolgreich war. Der Abbau von Zöllen verfolgt das Ziel, den grenzüberschreitenden Handel im Vergleich zum inländischen Waren- und Dienstleistungshandel weniger kostspielig zu machen und somit zu fördern.

Im nächsten Schritt gehen wir der Frage nach, ob durch die Freihandelspolitik auch tatsächlich mehr globaler Handel geschaffen wurde. Zu diesem Zweck ist in Abbildung 3 der zeitliche Verlauf der Entwicklung der weltweiten Außenhandelsquote (alternativ auch als Offenheitsgrad bezeichnet) von 1970 bis 2021 aufgezeichnet. Die Außenhandelsquote ist die Summe aller Exporte und Importe relativ zum Bruttoinlandsprodukt und misst somit den Anteil aller Waren und Dienstleistungen, welche grenzüberschreitend gehandelt werden. Abbildung 3 verdeutlicht das Ausmaß der zunehmenden grenzüberschreitenden Wirtschaftsaktivitäten seit 1970 und beschreibt damit die kontinuierliche Öffnung der Weltwirtschaft.

Abbildung 3: Außenhandelsquote. Quelle: World Bank Development Indicators, 1970-2021.



Im Jahr 1970 betrug die Außenhandelsquote rund 25%. Dieser Wert stieg im Laufe der Jahrzehnte drastisch an und erreichte mit 61% ihren Höchstwert im Jahr 2008. Dies lässt sich u.a. durch die Auslagerung von (vor allem) arbeitsintensiven Produktionsschritten und der Schaffung von globalen Wertschöpfungsketten in Folge der handelspolitischen Liberalisierungsmaßnahmen erklären. Durch die „Große Rezession“ des Jahres 2009, welche durch die Banken- und Finanzmarktkrise ausgelöst wurde, reduzierte sich die Außenhandelsquote auf 52%, konnte aber in den beiden Folgejahren wieder annähernd auf

dessen Höchstwert zurückkehren. Seitdem ist eine Stagnation der Außenhandelsquote zu beobachten, wobei einzelne Ausreißer nach unten mit globalen Krisen wie etwa der COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 einhergingen.

Dass auf der globalen Ebene die Außenhandelsquote mit handelspolitischen Maßnahmen in Zusammenhang steht, lässt sich anhand einer einfachen (multivariaten) Regressionsanalyse deskriptiv zusammenfassen, wobei hierzu die Außenhandelsquote als abhängige Variable und der Zollsatz sowie die Anzahl der abgeschlosseneren Freihandelsabkommen als unabhängige Variablen für den Beobachtungszeitraum von 1990 bis 2018 in Betracht genommen werden. Demnach ist der globale Öffnungsgrad in Jahren mit niedrigeren durchschnittlichen Zollsätzen und in Jahren mit mehr neu abgeschlossenen Freihandelsabkommen höher. Die partialen Korrelationskoeffizienten betragen -2.56 für den durchschnittlichen Zollsatz und $+0.12$ für die Freihandelsabkommen und sind statistisch signifikant.

Die Abnahme der Globalisierungsdynamik, gemessen anhand der Außenhandelsquote, hat neben den vermehrten Krisen auch noch weitere potenzielle Gründe. Von wesentlichen politischen Entscheidungsträgern wurde in den letzten Jahren das Konzept des freien grenzüberschreitenden Handels zunehmend in Frage gestellt. Als prominentester Politiker kann hier etwa der ehemalige US-Präsident Donald Trump erwähnt werden. Die Befürworter eines harten Brexit innerhalb der britischen Regierung können ebenso genannt werden.

Die neoklassische Außenhandelstheorie kommt zum Ergebnis, dass Freihandel insgesamt die Wohlfahrt (typischerweise am Realeinkommen gemessen) in einer Volkswirtschaft erhöht, diese Gewinne jedoch nicht gleich verteilt sind (vgl. z.B. Helpman 2011). Auf der einen Seite stehen international konkurrenzfähige Firmen (und deren Beschäftigte), welche durch mehr Freihandel sowohl mehr Einkommen als auch mehr Konsummöglichkeiten (durch mehr Importe) erhalten. Auf der anderen Seite stehen aber auch potenzielle Verlierer. Diese finden sich in Wirtschaftszweigen, welche durch die wettbewerbsfähigere ausländische Konkurrenz verdrängt werden. Obwohl die Gewinne die Verluste übersteigen und somit die Verlierer kompensiert werden könnten, formiert sich zunehmender politischer Widerstand gegen freie Handelsbeziehungen. Im nächsten Abschnitt wird auf Basis von ökonomischen Theorien und politikwissenschaftlicher Forschung näher beleuchtet, welche Akteure unter welchen Voraussetzungen sich gegen Freihandel aussprechen und potenzielle Mehrheitskoalitionen schmieden können.

3. Die Politische Ökonomie des Handels

Ausgangspunkt für die Literatur zur Politischen Ökonomie des Handels sind die Gewinner und Verlierer von internationalem Handel innerhalb von Staaten. Die Verteilungseffekte von Handel, so diese Literatur, beeinflussen Handelspolitik, weil sich die Gewinner für Handelsliberalisierung und die Verlierer für Protektionismus einsetzen. Annahmen dazu, wer genau zu den Gewinnern und wer zu den Verlierern von Handel gehört, werden von unterschiedlichen Modellen abgeleitet. Im Folgenden diskutieren wir drei solche Modelle, nämlich das aus dem Heckscher-Ohlin-Modell hergeleitete Stolper-Samuelson-Theorem, das Ricardo-Viner-Modell und die sogenannte „neue neue Außenhandelstheorie“.

Das erste, bekannt als Stolper Samuelson Theorem, unterscheidet zwischen den Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit (Alt und Gilligan 1994). Es geht davon aus, dass ein Anstieg in der Nachfrage nach einem Gut über die positiven Preis-Effekte jenem Produktionsfaktor zugutekommt, der in der Produktion dieses Gutes intensiver genutzt wird. Dieser Erwartung zugrunde liegt die Annahme, dass die Mobilität von Produktionsfaktoren über Wirtschaftszweige hinweg hoch ist. Wenn also die Nachfrage nach Textilien steigt, für deren Produktion vor allem der Produktionsfaktor Arbeit vonnöten ist, steigt die Nachfrage nach Textilarbeiterinnen und Textilarbeitern und damit nach Arbeit ganz generell. In einem zweiten Schritt führt das zu höheren (Real-)Löhnen.

Unter anderem können höhere Exporte zu einem Anstieg in der Nachfrage eines Gutes führen. Hochentwickelte Wirtschaften exportieren wiederum vor allem kapitalintensive Güter und Dienstleistungen. Je mehr diese Staaten exportieren können, umso mehr steigt die Nachfrage nach kapitalintensiven Gütern und damit auch nach dem Produktionsfaktor Kapital. Im Gegensatz dazu führt in diesen Ländern eine Senkung von Handelshemmnissen zu einem Rückgang in der Nachfrage nach dem Produktionsfaktor Arbeit, da Güter, für deren Einsatz vor allem Arbeit notwendig ist, zunehmend aus weniger entwickelten und in den Arbeitskosten günstigeren Staaten importiert werden. Dem Stolper-Samuelson-Theorem folgend profitieren in hochentwickelten Staaten also vor allem jene Akteure von Handel, die gut mit dem Produktionsfaktor Kapital ausgestattet sind, während jene Akteure, die gut mit dem Produktionsfaktor Arbeit ausgestattet sind, tendenziell zu den Verlierern des Handels gehören. In weniger entwickelten Staaten ist die Erwartung, die sich aus dem Stolper-Samuelson-Theorem ergibt, genau umgekehrt.

Die Annahme, dass Produktionsfaktoren über Wirtschaftszweige hinweg mobil sind, ist aber nur auf lange Sicht plausibel. Auf kürzere Sicht sind Produktionsfaktoren an eine bestimmte

Branche gebunden. Maschinen, die in der Textilindustrie verwendet werden, können zum Beispiel nicht leicht in Maschinen umgewandelt werden, die zur Automobilherstellung dienen. Das Ricardo-Viner-Modell basiert deshalb auf der Annahme, dass für Kapital die Faktormobilität niedrig ist. In diesem Fall führt ein Anstieg der Nachfrage für ein Gut nur für Kapital, das in diesem Wirtschaftszweig eingesetzt wird, zu höheren Preisen. Wenn auch niedrige Faktormobilität für Arbeit angenommen wird, haben Kapitalbesitzer und Arbeiter innerhalb desselben Wirtschaftszweiges dieselben Interessen mit Bezug auf internationalen Handel. Jene Wirtschaftszweige, die international wettbewerbsfähig sind, gewinnen von internationalem Handel; während Wirtschaftszweige, die nicht wettbewerbsfähig sind, verlieren. Die Verteilungseffekte von Handel zeigen sich diesem Modell folgend also im Vergleich über Wirtschaftszweige hinweg.

Obwohl sowohl das Stolper-Samuelson-Theorem als auch das Ricardo-Viner-Modell Teile der Handelspolitik gut erklären können, ergaben neuere Studien, dass wichtige Aspekte des internationalen Handels nicht diesen Modellen entsprechen. Tatsächlich zeigt sich, dass sich auch in Wirtschaftszweigen, die eigentlich wettbewerbsfähig sind, nur einzelne Firmen – als Exporteure oder Importeure – an internationalem Handel beteiligen. Das deutet daraufhin, dass Beteiligung an internationalem Handel Fixkosten verursacht. Nur die produktivsten, größten und auch profitabelsten Firmen in einem Markt können diese Fixkosten absorbieren. Während im Stolper-Samuelson-Theorem und Ricardo-Viner-Modell Firmen als homogen angesehen werden, sind Firmen also in Wirklichkeit heterogen. Wenn diese Heterogenität von Firmen berücksichtigt wird, zeigen sich Verteilungseffekte nicht mehr zwischen Produktionsfaktoren oder Wirtschaftszweigen, sondern über Firmen hinweg. Konkret geht die sogenannte „neue neue Außenhandelstheorie“, die diese neuen Erkenntnisse integriert, davon aus, dass in allen Ländern die produktivsten Firmen von Handel gewinnen, während andere Firmen von Handel verlieren (Melitz 2003).

Die Verteilungseffekte von Handel sind nur der Ausgangspunkt für eine polit-ökonomische Erklärung von Handelspolitik. Der nächste Schritt im kausalen Argument ist der Versuch der Gewinner und Verlierer, ihre Interessen in der Handelspolitik zu vertreten. Sofern die Verteilungseffekte dem Stolper-Samuelson-Theorem entsprechen, ist zu erwarten, dass es einen Parteienkonflikt mit Bezug auf Handelspolitik gibt (Hiscox 2002). In einem wirtschaftlich hochentwickelten Staat sollten sich Parteien, die vor allem Kapitalinteressen vertreten, für Freihandel aussprechen, während Parteien, die die Interessen von Arbeiterinnen und Arbeitern vertreten, eher protektionistisch orientiert sein sollten. Tatsächlich fanden

Milner und Judkins (2004) in einer Studie, dass linke Parteien eher protektionistisch und rechte Parteien eher freihandelsorientiert sind.

Aufbauend auf diesem Theorem sollte in Demokratien die handelspolitische Ausrichtung eines Landes also vor allem über Wahlen bestimmt werden. Tatsächlich spielten Wahlen zu gewissen Zeiten eine große Rolle in der Ausrichtung US-amerikanischer Handelspolitik (Verdier 1994; Hiscox 2002). So vertraten die Republikaner im neunzehnten und Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts die Interessen des eher protektionistischen Nordens, während die Demokraten die Interessen des eher Richtung Freihandel tendierenden Südens vertraten. Als Konsequenz stiegen die US-amerikanischen Zölle wann immer die Republikaner sich in bundesweiten Wahlen durchsetzen konnten und fielen, wenn sich die Demokraten durchsetzen konnten.

Wann immer die Faktormobilität niedrig ist, sollte Handelspolitik hingegen vor allem über die Lobbying-Aktivitäten der einzelnen Wirtschaftszweige bestimmt werden. Aufbauend auf dem Ricardo-Viner-Modell sollten wir also Interessengruppen sehen, die die Interessen ihrer Wirtschaftszweige vertreten. Zum Beispiel könnte sich ein Wirtschaftsverband der Textilindustrie (eventuell zusammen mit der Gewerkschaft der Textilarbeiter) für Protektionismus einsetzen, während sich ein Wirtschaftsverband der Automobilindustrie für Freihandel ausspricht. Tatsächlich sind viele sektorale Wirtschaftsverbände in der Handelspolitik aktiv und nicht alle Wirtschaftsverbände sprechen sich entweder für Freihandel oder für Protektionismus aus (Schattschneider 1935; Dür 2008).⁷

Um Lobbying betreiben zu können, müssen Akteure aber zuerst kollektive Handlungsprobleme überwinden (Olson 1965). Sofern politische Einflussnahme zu Entscheidungen führen, die vielen Akteuren zugutekommen, unabhängig davon, ob sie sich an den Kosten der Einflussnahme beteiligt haben, haben rationale und egoistische Akteure einen Anreiz, das Lobbying anderen zu überlassen (Stichwort: Trittbrettfahrer-Problematik). Im Extremfall wird dann kein Lobbying betrieben und für die Gruppe entfällt der theoretisch erzielbare private Nutzen aus erfolgreichem Lobbying. Alternativ wird das öffentliche Gut Lobbying nur beschränkt bereitgestellt. Durch diese kollektive Handlungsprobleme werden vor allem die Interessen der Konsumenten in der Handelspolitik in den Hintergrund gedrängt, obwohl im Aggregat die Gewinne für diese Gruppe durch niedrigere Handelsbarrieren groß

⁷ Matschke (2023) diskutiert unterschiedliche Lobbying-Strategien von wirtschaftlichen und nicht-wirtschaftlichen Interessensgruppe am Beispiel der USA und der EU.

sein können. Für Wirtschaftszweige hingegen sollten kollektive Handlungsprobleme keine besonders große Hürde darstellen.

Letztlich kann von der neuen neuen Außenhandelstheorie abgeleitet werden, dass einzelne Firmen versuchen sollten, Handelspolitik zu beeinflussen (Kim und Osgood 2019). Es sollten sich also nicht Parteien oder Wirtschaftszweige gegenüberstehen, sondern Firmen. Diese Firmen müssen keine kollektiven Handlungsprobleme überwinden, da für sie Lobbying ein privates Gut ist: sie können sich für niedrigere Handelsbarrieren für genau die Produkte einsetzen, die sie exportieren oder importieren wollen. Daten zu handelspolitischem Lobbying in den USA zeigen tatsächlich, dass Firmen innerhalb eines Wirtschaftszweiges oft unterschiedliche Positionen einnehmen (Osgood 2017). Für andere Länder gibt es noch unzureichende Daten dazu, ob nun vor allem Wirtschaftszweige oder Firmen Lobbying im Bereich der Handelspolitik betreiben, doch scheinen entgegen dieser Theorie Wirtschaftszweige im europäischen Kontext dominant zu sein. Grund dafür kann sein, dass in den meisten Wirtschaftszweigen Firmen nicht so heterogen sind, wie von der neuen neuen Außenhandelstheorie angenommen, oder dass Entscheidungsträger dem Lobbying ganzer Wirtschaftszweige offener gegenüberstehen.

Unabhängig davon, ob nun Firmen oder Wirtschaftszweige ihre Interessen in der Handelspolitik verfolgen, zeigt sich, dass diese Akteure unterschiedliche Strategien verwenden, um Einfluss auf Handelspolitik zu nehmen. Ein wichtiges Mittel zur Einflussnahme auf politische Entscheidungen ist die Übermittlung von Informationen an Entscheidungsträger. Diese Informationen können technische Informationen sein, zum Beispiel mit Bezug auf die erwarteten Konsequenzen handelspolitischer Entscheidungen für einen Wirtschaftszweig, aber auch Informationen hinsichtlich der Interessen oder Einstellungen von Wählerinnen und Wählern. Interessengruppen können auch an Parteien oder politische Kandidaten spenden. Dieses Instrument wird in einigen Staaten stärker verwendet, als in anderen. So spielen in Wahlen in den Vereinigten Staaten von Amerika sogenannte Political Action Committees (PACs) eine große Rolle. Diese spenden an Kandidaten und Parteien oder schalten selbst Anzeigen, um Wahlen zu beeinflussen. Letztendlich können Interessengruppen auch versuchen, die öffentliche Meinung zu einem Thema zu beeinflussen. Da in Demokratien politische Entscheidungsträger generell wiedergewählt werden wollen (beziehungsweise in Autokratien Entscheidungsträger an der Macht bleiben wollen), versuchen sie, unpopuläre Entscheidungen zu vermeiden. Wenn sich die öffentliche Meinung also eindeutig auf einer Seite einer handelspolitischen Debatte

wiederfindet, kann dies von Entscheidungsträgern nur schwer ignoriert werden. Interessengruppen können also Handelspolitik auf unterschiedliche Arten und Weisen beeinflussen.

Viele Untersuchungen zeigen einen Zusammenhang zwischen den Positionen, die von Interessengruppen eingenommen werden, und den handelspolitischen Entscheidungen von Staaten (Schattschneider 1935; Milner 1988; Chase 2005; Dür 2008, 2010). Auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene kann festgestellt werden, dass eine größere Anzahl an protektionistischen Interessengruppen Hand in Hand mit einer protektionistischen Handelspolitik gehen. Auch wenn insgesamt die handelspolitische Ausrichtung eines Staates Richtung Freihandel tendiert, können protektionistische Interessengruppen erfolgreich Ausnahmen für die Wirtschaftszweige erreichen, die sie vertreten. Diese Übereinstimmung ist sogar auf Ebene einzelner Zollsätze zu sehen (Anderer et al. 2020).

Die starke Präsenz von Interessengruppen in der Handelspolitik und die Korrelation zwischen den Präferenzen, die von Interessengruppen vertreten werden, und handelspolitischen Entscheidungen scheinen wenig Einfluss für Wahlen und öffentliche Meinung zu lassen. Für viele handelspolitische Entscheidungen dürfte öffentliche Meinung tatsächlich eine untergeordnete Rolle spielen. Trotzdem gibt es auch handelspolitische Themen, für die öffentliche Meinung wichtig wird. So entschieden die Wählerinnen und Wähler in Großbritannien in einer Volksabstimmung, die Mitgliedschaft ihres Landes in der Europäischen Union zu beenden. Diese Entscheidung hatte auch wichtige handelspolitische Konsequenzen, die sich seither nicht zuletzt in den Verhandlungen zwischen Großbritannien und der Europäischen Union seit dem Brexit gezeigt haben. Die Verhandlungen für eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) zwischen den USA und der Europäischen Union wurden zudem in einigen europäischen Staaten sehr breit und kontrovers diskutiert (De Bièvre und Poletti 2020). Ablehnung eines solchen Handelsabkommens durch viele Bürgerinnen und Bürger war einer der Gründe, die zum Scheitern dieser Verhandlungen führten.

Solche handelspolitischen Entscheidungen, die von vielen Personen verfolgt werden und bei denen sich zudem unterschiedliche Positionen gegenüberstehen, werden als politisiert bezeichnet. Politisierung von Handelspolitik ergibt sich meistens durch die Involvierung von Nichtregierungsorganisationen, die mittels Kampagnen versuchen, die Öffentlichkeit auf eine handelspolitische Entscheidung aufmerksam zu machen. Diese Kampagnen fokussieren meist nicht auf die direkt handelspolitischen Konsequenzen dieser Entscheidungen, sondern zum

Beispiel auf die Auswirkungen von Handelsabkommen auf Demokratie, die Umwelt oder Lebensmittelstandards (Kay und Evans 2018).

Gerade weil Handelspolitik in entwickelten Staaten außerhalb dieser politisierten Episoden nur eine untergeordnete Rolle im Wettbewerb zwischen den etablierten Parteien spielt, tendieren Verlierer von Freihandel in den letzten Jahren dazu, populistische Parteien oder Kandidaten zu wählen, die eine stärker protektionistische Handelspolitik versprechen (Rodrik 2018; Baccini and Weymouth 2021; Milner 2021; Autor et al. 2020). Unter anderem versprach Donald Trump in seinem Wahlkampf für die US-Präsidentschaft bei einem Wahlsieg eine protektionistischere Handelspolitik. Dieses Versprechen kam vor allem in Gebieten, die von Deindustrialisierung betroffen sind – nicht nur aber auch eine Konsequenz der US-amerikanischen Handelspolitik – gut an.

Inwiefern diese Ablehnung von internationalem Handel durch einen Teil der Bürgerinnen und Bürger in entwickelten Staaten aber wirklich ökonomische Gründe hat, bleibt aus mehreren Gründen umstritten. Auf der einen Seite zeigen mehrere Studien, dass Bürger recht wenig Information bzw. Wissen über Handelspolitik besitzen (Rho and Tomz 2017). Wenn Personen die Verteilungseffekte von Handel nicht verstehen (d.h., wenn sie nicht wissen, ob sie zu den Gewinnern oder Verlierern von Handel gehören), können sie ihre Wahlentscheidungen nicht auf diesen Verteilungseffekten aufbauen. Auf der anderen Seite werden von den meisten Studien (zumindest in entwickelten Staaten) hauptsächlich die formal weniger hoch gebildeten Personen als potenzielle Verlierer von Handel identifiziert. Diese Personen unterscheiden sich aber auch in ihren breiteren politischen Einstellungen von den formal Höhergebildeten. So sind Personen mit weniger Jahren an Schulbildung oft nationalistischer eingestellt, während höhergebildete Personen eher kosmopolitisch eingestellt sind. Diese Einstellungen können ebenfalls die handelspolitischen Präferenzen von Bürgerinnen und Bürgern beeinflussen. Unterschiedliche Handelspräferenzen abhängig von Bildungsniveau können also sowohl materielle als auch nicht-materielle Gründe haben (Stiller et al. 2022).

Eine polit-ökonomische Erklärung von Handelspolitik muss neben den Verteilungseffekten und der Organisation der Gewinner und Verlierer auch die Rolle politischer Institutionen berücksichtigen. Politische Institutionen können entweder den Gewinnern oder den Verlierern von Handel besseren Zugang gewähren. In den USA wird zum Beispiel dem 1934 verabschiedeten Reciprocal Trade Agreements Act (RTAA) große Bedeutung für die nachfolgende Periode der Handelsliberalisierung zugeschrieben (Bailey et al. 1997). Dieses Gesetz gab dem Präsidenten die Möglichkeit, amerikanische Zölle in Handelsverhandlungen

mit Drittstaaten um bis zu 50 Prozent zu senken (Dür 2010). Diese institutionelle Änderung könnte die Interessen von Konsumenten in der amerikanischen Handelspolitik gestärkt haben, da für einen Präsidenten, der auf Wähler im gesamten Bundesgebiet angewiesen ist, die gesamtwirtschaftliche Entwicklung wichtiger ist, als für einzelne Abgeordnete im Kongress. Außerdem wurden durch die Verknüpfung der eigenen Zölle an Marktzugang in Drittstaaten auch Exporteure stärker mobilisiert.

Dass Demokratisierung in weniger entwickelten Staaten zu Handelsliberalisierung führt (Milner und Kubota 2005), stützt ebenfalls die These des Einflusses politischer Institutionen auf Handelspolitik. Die kausale Logik hier ist, dass Demokratisierung Arbeitern, die in weniger entwickelten Staaten laut Stolper-Samuelson-Theorem von Handel profitieren sollten, ein größeres Gewicht im politischen Prozess gibt. Politische Institutionen können also einen großen Einfluss darauf haben, welche Interessen sich in der Handelspolitik durchsetzen.

Insgesamt erfordert eine Erklärung von Handelspolitik also Augenmerk auf die Verteilungseffekte von Handel; wie sich die Gewinner und Verlierer von Handel organisieren können; und wie sie – nicht zuletzt abhängig von den vorherrschenden politischen Institutionen – Handelspolitik beeinflussen können. Wann immer Handelspolitik stark politisiert wird, treten die Verteilungseffekte von Handel jedoch im Vergleich zu anderen Effekten, die Handel eventuell haben kann, aber auch im Vergleich zum Einfluss politischer Ideologie, in den Hintergrund.

4. Die ökonomischen Folgen handelspolitischer Entscheidungen

Dieser Abschnitt gibt einen Überblick über die empirische Evidenz zu den ökonomischen Folgen von handelspolitischen Entscheidungen. In Einklang mit der ökonomischen Theorie sowie der politikwissenschaftlichen Analyse zur Befürwortung und Ablehnung von Freihandelspolitik, fokussiert sich dieser Abschnitt auf die Folgen für den Außenhandel, die ökonomische Wohlfahrt und das Wirtschaftswachstum sowie die Verteilung der Gewinne und Verluste auf unterschiedliche Bevölkerungsgruppen.

4.1 Handelseffekte

Die möglichen Effekte von handelspolitischen Maßnahmen stehen im Zentrum der Außenhandelsökonomik. Zum einen lässt sich das damit begründen, dass von Seiten der Politik eine große Nachfrage nach sowohl ex-post als auch ex-ante Abschätzungen der zu

erwartenden oder realisierten Außenhandelseffekte besteht. Zum anderen bilden die geschätzten Veränderungen der Handelsströme, die auf handelspolitische Maßnahmen zurückzuführen sind, den notwendigen Input für (makroökonomische) Modelle zur Berechnung der daraus resultierenden Wohlfahrts- bzw. Wachstumseffekte.

Die Berechnung der direkten geschätzten Handelseffekte beruht im Regelfall auf der Anwendung des sogenannten Gravitationsmodells. Dieses geht auf eine empirische Beobachtung des späteren Wirtschaftsnobelpreisträgers Jan Tinbergen (1903-1994) zurück, der festgestellt hat, dass sich die Handelsströme zwischen zwei Volkswirtschaften maßgeblich durch deren gemeinsame Größe (gemessen etwa am BIP oder der Bevölkerung) und die geografische Distanz zueinander beschreiben lassen (Tinbergen 1962). Über relativ lange Zeit wurde dieses Modell ohne mikroökonomische Fundierung zur Abschätzung und Prognose von Handelsströmen herangezogen. In den letzten drei Jahrzehnten gelangen in dem Bereich wesentliche wissenschaftliche Fortschritte. Allen et al. (2020) konnten etwa nachweisen, dass unterschiedliche theoretische Begründungen für grenzüberschreitenden Handel wie etwa heterogene Firmen (Melitz 2003) oder komparative Vorteile (Eaton und Kortum 2002) zu ähnlichen Spezifikationen der Gravitationsgleichung für die Beschreibung von bilateralen Handelsströmen auf der Branchen- oder Länderebene führen.

Ein zweiter maßgeblicher Strang der Literatur beschäftigte sich mit den methodischen Problemen hinsichtlich der ökonometrischen Schätzung und kausalen Identifizierung von handelspolitischen Effekten. Die Verwendung eines Poisson Maximum Likelihood Schätzverfahrens (Santos Silva und Tenreyro 2006) für Paneldaten mit wiederholten Beobachtungen von Handelspaaren über die Zeit und die Berücksichtigung von Exporter-Zeit, Importer-Zeit und bilateralen zeitkonstanten Effekten hat sich als methodischer Standard etabliert (Yotov et al. 2016). Dieser Zugang berücksichtigt, dass nicht alle potenziellen Handelspaare auch tatsächlich miteinander Handel betreiben, und kontrolliert den Einfluss von handelspolitischen Maßnahmen auf unbeteiligte Drittstaaten. Theoriegemäß führt, wie oben erwähnt, nämlich eine Reduktion von bilateralen Handelskosten zu einer relativen Kostensteigerung für den Handel mit am Abkommen nicht beteiligten Volkswirtschaften und damit zu Handelsumlenkung.

Die überwiegende empirische Evidenz findet positive Handelseffekte für multilaterale sowie pluri- und bilaterale handelspolitische Maßnahmen. Auf der multilateralen Ebene steht zumeist die Frage nach den Handelseffekten des GATT bzw. der WTO im Fokus. Ausgelöst von Rose (2004), der keine handelsstimulierenden Effekte des multilateralen Handelssystems

identifizieren konnte, bildete sich zu dieser Frage ein eigenständiger Literaturstrang. Neuere Arbeiten kommen zu einem positiveren Ergebnis und schätzen statistisch signifikante und quantitativ bedeutsame Handelszuwächse verursacht durch eine Mitgliedschaft im multilateralen WTO-System (Helpman et al. 2004; Chang und Lee 2011). Einige Ergebnisse deuten allerdings darauf hin, dass die Industriestaaten im Vergleich zu den Entwicklungsländern stärker von der WTO profitieren konnten (Subramanian und Wei 2007), und dass durch das GATT bzw. die WTO zwar neue Handelsbeziehungen geknüpft werden konnten, aber für bereits zuvor bestehende Handelsbeziehungen das Handelsvolumen sogar negativ beeinflusst wurde (Dutt et al. 2013).

Die neueste Arbeit zu den Handelseffekten der WTO von Larch et al. (2019) kann neben den grenzüberschreitenden Handelsströmen auch den Inlandshandel in den WTO-Mitgliedsländern berücksichtigen und damit den plausibelsten Handelseffekt des multilateralen Handelssystems berechnen. Die Reduktion von Handelsbarrieren sollte nicht nur die Handelskosten für die WTO-Mitglieder im Vergleich zu Nicht-Mitgliedern senken, sondern auch die Benachteiligung von Importen gegenüber der inländischen Produktion reduzieren. Dementsprechend sollte auch heimische Produkte durch Importe stärker substituiert werden. Den Ergebnissen zufolge erhöhte ein Beitritt zum GATT-Vertrag oder die WTO-Mitgliedschaft den Handel zwischen zwei Mitgliedsländern um 171%. Der Handel eines beitretenden Landes mit Nichtmitgliedsländern konnte durch die multilaterale Ausgestaltung und Transparenz der Handelspolitik ebenfalls um 88% zunehmen.

In Bezug auf pluri- und bilaterale handelspolitische Maßnahmen stehen die EU, als Beispiel für eine Zollunion, sowie die zahlreichen Freihandelsabkommen im Zentrum des wissenschaftlichen Interesses. Die über die Zeit gesetzten Integrationsschritte der EU, zum Beispiel durch den Binnenmarkt oder die Währungsunion, sowie deren Erweiterung um neue Mitglieder ermöglicht eine breite Abschätzung der handelspolitischen Folgen. Bilaterale Freihandelsabkommen werden daraufhin untersucht, ob sie auch tatsächlich den Handel zwischen den beteiligten Ländern fördern und inwiefern sich die Folgen möglicherweise über unterschiedliche Abkommen in ihrer Wirkung unterscheiden.⁸

Die empirische Evidenz zu den Handelseffekten des Europäischen Binnenmarkts ist ziemlich eindeutig und findet große positive Handelseffekte (Egger und Larch 2011; Bergstrand et al. 2015). Bei anderen Integrationsschritten, wie etwa der Schaffung der Währungsunion, sind

⁸ Ein verwandter Literaturstrang untersucht welche Länder miteinander bilaterale Handelsabkommen abschließen und welche Faktoren hierfür besonders relevant sind (siehe z.B. Baier und Bergstrand 2004).

die Ergebnisse nicht so eindeutig, wobei auch hier aktuellere Studien eher positivere Effekte nachweisen können (Larch et al. 2018). Eine Unterscheidung zwischen unterschiedlichen Branchen deutet auf geringere Handelseffekte für den Dienstleistungshandel im Binnenmarkt hin (Wolfmayr et al. 2019). Als Hauptursache kann der deutlich geringere Grad an Harmonisierung und Integration im EU-Dienstleistungsbinnenmarkt im Vergleich zum Warenmarkt identifiziert werden.

Im Zuge des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU (Brexit) wurde die Frage der Kosten von ökonomischer Desintegration stärker in den Fokus gerückt. Für das Vereinigte Königreich gehen die Analysen trotz Nachfolgeabkommen von einem Rückgang des Handels mit den EU27-Staaten aus (z.B. Oberhofer und Pfaffermayr 2021). Der negative Effekt unterscheidet sich relativ deutlich zwischen unterschiedlichen Wirtschaftszweigen und ist in den traditionell von Handelsabkommen wenig behandelten Bereichen wie dem Agrargüter- und Dienstleistungshandel größer (Oberhofer et al. 2021).

Die empirischen Befunde zu den Handelseffekten von präferenziellen Handelsabkommen sind ebenfalls relativ robust und stehen im Einklang mit der ökonomischen Theorie. Demnach führen Freihandelsabkommen zu mehr Handel zwischen den beteiligten Partnerländern. Baier und Bergstrand (2007) schätzen eine Verdoppelung des bilateralen Handelsvolumens innerhalb einer Freihandelszone über einen Zeitraum von zehn Jahren nach Abschluss des Abkommens. Egger et al. (2022) weisen nach, dass der positive Handelseffekt eines Freihandelsabkommens bereits drei Jahre vor dem endgültigen Abschluss des Abkommens zu wirken beginnt und sein Maximum 7 Jahre nach dem Abschluss erreicht. Die Forschung zur Heterogenität der Handelseffekte von Freihandelsabkommen kommt u.a. zu dem Schluss, dass tiefergehende Abkommen größere Effekte haben (z.B. Oberhofer et al. 2021), Abkommen von Ländern mit ähnlichen wirtschaftlichen Voraussetzungen mehr zusätzlichen Handel induzieren (Cheong et al. 2015) und der positive Effekt eines Abkommens mit der Distanz zum Handelspartner abnimmt (Baier et al. 2019)

4.2 Wohlfahrts- und Wachstumseffekte

Die Wohlfahrts- bzw. Wachstumsfolgen von handelspolitischen Maßnahmen werden in der ökonomischen Forschung anhand von allgemeinen Gleichgewichtsmodellen unterschiedlicher Ausprägungen berechnet. Ein potenziell handelsschaffender Effekt wirkt in solchen Modellen wettbewerbsfördernd, da durch höhere Importe relativ ineffiziente und deshalb teure

Inlandsproduktion ersetzt wird. Dies hat eine dämpfende Wirkung auf die Preisentwicklung. Durch niedrigere Preise erhöht sich die reale Kaufkraft der Haushalte, Konsumenten können mit dem verfügbaren Einkommen mehr Waren und Dienstleistungen beziehen. Die meisten Ergebnisse beruhen auf kontrafaktischen Simulationsanalysen, die die Kaufkraft in einer Welt mit und ohne handelspolitische Maßnahme vergleichen und damit Rückschlüsse auf den Wohlfahrtseffekt zulassen. Studien, die den handelspolitischen Wirtschaftswachstumseffekt untersuchen, sind eher selten anzutreffen. Aus den Niveauunterschieden kann jedoch auf die durchschnittlichen Wachstumsraten, welche durch die Handelspolitik induziert wurden, geschlossen werden.

Breuss (2023) liefert in Tabelle 1 einen Überblick über die berechneten Wohlfahrtseffekten des europäischen Binnenmarkts. Die unterschiedlichen Ergebnisse sind nicht direkt vergleichbar, da sie auf unterschiedlichen Datengrundlagen und Zeitperioden beruhen. Methodische und modelltechnische Unterschiede erschweren den Vergleich zusätzlich. Normalisiert man die Studien auf jährlich Wachstumsraten, so ergibt sich eine relativ große Bandbreite von 0.1% bis 0.7% an zusätzlichem jährlichem Wachstum durch den Binnenmarkt bzw. die diversen EU-Integrationsschritte. Felbermayr et al. (2022) untersuchen die individuellen Handels- und Wohlfahrtsbeiträge der einzelnen Integrationsschritte wie der Zollunion, des Binnenmarkts, der Währungsunion sowie des Schengen-Abkommens. Mit dem Schengen-Abkommen wurden die Grenzkontrollen innerhalb des Europäischen Binnenmarkts aufgehoben und eine gemeinsame Außengrenze zu Drittstaaten geschaffen. Da Grenzkontrollen zu einem Zeitverlust im grenzüberschreitenden Waren- und Personenverkehr führen können, sollte das Schengen-Abkommen eine Reduktion der nicht-tarifären Handelskosten bewirken.

Hätte es keine dieser Integrationsschritte gegeben, so wäre heute auf Basis der Modellberechnungen von Felbermayr et al. (2022) die Wohlfahrt in der EU um bis zu 23% (im Niveau) geringer. Die größten Wohlfahrtssteigerungen sind mit der Schaffung des europäischen Binnenmarkts und dem Schengen-Abkommen verbunden. Eine Reduktion von beinahe allen Handelsbarrieren innerhalb der EU hat also einen nicht zu vernachlässigenden positiven Wohlfahrtseffekt für die beteiligten Volkswirtschaften.

Die europäische Integration hat zum stärksten Abbau von grenzüberschreitenden Handelsbarrieren zwischen nationalstaatlich organisierten Volkswirtschaften in der Geschichte geführt. Freihandelsabkommen, wie weitreichend sie auch immer sein mögen, können und wollen die Liberalisierung des Marktzugangs und die gegenseitige Integration

nicht in diesem Ausmaß durchsetzen. Dementsprechend geringer fallen auch die positiven Handels- und Wohlfahrtseffekte aus. In der Literatur gibt es eine Vielzahl von Studien zu einzelnen Handelsabkommen und deren mögliche Folgen. Eine detaillierte Darstellung würde den Rahmen dieses Buchkapitels sprengen. Die Wohlfahrtseffekte von Freihandelsabkommen sind typischerweise jedoch relativ gering. Für das NAFTA-Freihandelsabkommen finden Caliendo und Parro (2015) beispielsweise geringe positive Wohlfahrtseffekte für Mexiko in Höhe von 1,3% und kaum Veränderungen für die USA (+0,08%) und Kanada (-0,06%).

Die modellbasierten Berechnungen weisen oftmals lediglich Gesamt- bzw. Durchschnittswohlfahrtseffekte aus. Über die Verteilungseffekte geben die bisher erwähnten Studien keine Auskunft. Aus diesem Grund soll im nächsten Abschnitt noch näher auf die möglichen Gewinner und Verlierer einer Freihandelspolitik eingegangen werden.

4.3 Gewinner und Verlierer

Die neueste ökonomische Literatur zu den Verteilungswirkungen von handelspolitischen Maßnahmen betrachtet schwerpunktmäßig die möglichen Gewinner und Verlierer der Freihandelspolitik in den Industriestaaten und konzentriert sich auf die Folgen des durch Handelspolitik verstärkten Importwettbewerbs bzw. Exportpotentials. Chinas Beitritt zur WTO im Jahr 2001 sowie die EU-Osterweiterung ab 2004 werden hierzu gerne als „natürliche“ Experimente herangezogen. Im Zentrum der Analysen stehen die Folgen für den Arbeitsmarkt und die Arbeitnehmer.

Autor et al. (2013) untersuchen die Folgen eines verstärkten Importwettbewerbs durch chinesische Firmen auf regionale Arbeitsmärkte in den USA. Die regionale Betrachtung erlaubt es, besonders exponierte Regionen mit weniger stark betroffenen zu vergleichen. Der Exponierungsgrad einer Region bestimmt sich durch die Produktionsstruktur vor der Marktöffnung für chinesische Importe im Jahr 2001. Die empirischen Befunde legen nahe, dass die Zunahme an Importen in exponierten Regionen zu einer höheren Arbeitslosigkeit, einer geringeren Arbeitsmarktpartizipation und zu niedrigeren Löhnen geführt hat.

Dauth et al. (2014) verwenden einen vergleichbaren Ansatz, berücksichtigen aber zusätzlich die EU-Osterweiterung und analysieren auch die Folgen für Regionen mit einer stark ausgeprägten Exportindustrie. In deutschen Regionen, die stark vom Importwettbewerb geprägt sind, werden durch die Öffnung ähnlich bei wie Autor et al. (2013) Arbeitsplätze vernichtet. Die exportintensiven (global wettbewerbsfähigen) Branchen wachsen jedoch

stärker, so dass laut den Berechnungen netto rund 442.000 Arbeitsplätze in Deutschland durch die Handelsliberalisierung geschaffen werden konnten.

Galle et al. (2022) schlagen einen stärker modellbasierten Ansatz zur Bestimmung der Verteilungseffekte von grenzüberschreitenden Handelsaktivitäten, ausgelöst durch den sog. „China-Schock“, vor. Das Modell erlaubt es nicht nur Arbeitsmarkt- und/oder Preiseffekte von zunehmendem Handel zu bestimmen, sondern auch die daraus resultierenden Wohlfahrtseffekte abzuleiten. Im Durchschnitt erhöht sich durch die Zunahme der Handelsintensität mit China das Realeinkommen um 0.29%. Der Großteil der Bevölkerung profitiert durch die Öffnung und kann seine Wohlfahrt steigern. Es gibt allerdings auch eine Minderheit an Verlierern, die bis zu 1.18% ihres Realeinkommens durch die Marktöffnung verlieren (Galle et al. 2022).

Durch die bessere Verfügbarkeit von Registerdaten für wissenschaftliche Forschung in den letzten Jahren konnten einige Studien nicht nur die regionalen Folgen, sondern auch die potenziell heterogenen Effekte der Handelsliberalisierung für Beschäftigte mit unterschiedlichen Merkmalen und Eigenschaften untersuchen (z.B. Autor et al. 2014; Costa et al. 2022). Die Ergebnisse von Autor et al. (2014) deuten u.a. darauf hin, dass vor allem Geringverdiener in der Industrie die größten Lohneinbußen in Folge des stärkeren Importwettbewerbs hinnehmen mussten. Costa et al. (2022) können nachweisen, dass die Pfundabwertung in Folge des überraschenden Ausgangs der Brexit-Abstimmung im Vereinigten Königreich zu niedrigeren Löhnen und auch weniger Weiterbildungsinvestitionen für Arbeitnehmer geführt hat, die in stark von Vorleistungsimporten abhängigen Branchen tätig sind.

5. Fazit

Im Abschnitt zum „State of Play“ in der internationalen Handelspolitik haben wir die abnehmende Globalisierungsdynamik seit der Banken- und Finanzmarktkrise, die 2009 begann, angesprochen. Diese Entwicklung führte zu Befürchtungen, dass es zu einer „De-Globalisierung“ kommen könnte, was negative Konsequenzen für den Wohlstand zumindest jener Staaten, die stark von Handel abhängig sind, haben würde. Tatsächlich kann bis jetzt aber keine klare Tendenz zu mehr Protektionismus und weniger Handel festgestellt werden. Eine Seitwärtsbewegung auf recht hohem Niveau der Globalisierung ist die bessere

Beschreibung für das internationale Handelssystem während der letzten knapp fünfzehn Jahren.

Ändern könnte sich diese Situation jedoch durch die Zunahme geopolitischer Spannungen zwischen Staaten. Mit dem Amtsantritt von Präsident Donald Trump in den USA im Jahr 2017 rückten vor allem geopolitische Rivalitäten zwischen den USA (teilweise mit Unterstützung anderer westlicher Staaten) auf der einen Seite und China auf der anderen Seite in den Vordergrund. Die seither gesetzten Handlungen mit dem Ziel, chinesische Exporte in die USA zu reduzieren (und dadurch das amerikanische Handelsbilanzdefizit mit China zu verringern), zeigten zumindest im Aggregat bisher jedoch nur geringe Auswirkungen. So erreichten chinesische Exporte in die USA im Jahr 2022 einen neuen Rekordwert.

Dass Geopolitik trotzdem einen großen Einfluss auf internationalen Handel haben kann, zeigt die internationale Reaktion auf den russischen Angriff auf die Ukraine im Februar 2022. Im ersten Monat nach dem Angriff fielen z.B. die deutschen Exporte nach Russland aufgrund von Sanktionen und öffentlichem Druck um ca. 50%, ohne sich bisher wieder von diesen Verlusten zu erholen. Sofern Energieimporte nicht berücksichtigt werden (die aufgrund des Krieges viel teurer wurden), fielen deutsche Importe aus Russland im Jahr 2022 sogar um über 60%. Ähnliche Trends zeigen sich für andere westliche Staaten. Die USA entschieden sich sogar, auf alle Importe aus Russland den Zollsatz anzulegen, der sonst nur für Nicht-WTO-Mitglieder gilt. Gleichzeitig erreichte der Handel zwischen Russland und Indien im Jahr 2022 einen neuen Rekordwert.

Ohne Zweifel können geopolitische Entwicklungen also internationalen Handel und die Handelspolitik beeinflussen. Die Frage, die sich derzeit stellt, ist, ob es generell zu einer „Geopolitisierung“ der Handelspolitik kommen wird, also zu einer Unterordnung der Handelspolitik unter sicherheitspolitische Überlegungen. Tatsächlich gab es schon vor Beginn des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine Rufe, globale Wertschöpfungsketten gegen solche geopolitischen Entwicklungen resilienter zu machen, indem Produktionsstätten zurück ins Inland gebracht oder aber auf eine größere Anzahl an Ländern aufgeteilt werden. Noch heute werden wichtige Zwischengüter oft nur aus einem oder zwei Ländern importiert, was zu einer großen Abhängigkeit zumindest einzelner Wirtschaftszweige führt. Eine Krise in einem einzelnen Land kann so große Auswirkungen auf andere Länder haben, deren Produktionsschritte in der Wertschöpfungskette nachgelagert sind.

Der Angriff auf die Ukraine führte dann zu expliziten Rufen nach „Friendshoring“, also der Umstellung von Lieferketten, sodass mehr Produkte aus befreundeten Ländern – generell

Länder mit ähnlicher Kultur und ähnlichen Institutionen – bezogen werden. Aus westlicher Perspektive bedeutet das, dass wichtige Zwischengüter vor allem aus demokratischen Ländern importiert werden sollen. Die Hoffnung ist, dass dieser Schritt geopolitische Lieferkettenrisiken reduziert. In einem Antrag im Deutschen Bundestag argumentierte die CDU/CSU Fraktion im Jahr 2022 zum Beispiel, dass es angesichts des Krieges in der Ukraine „höchste Zeit [sei], bestehende wirtschaftliche Beziehungen mit gleichgesinnten Ländern auszubauen und neue Kooperationspartner zu finden, um Lieferketten zu diversifizieren, einseitige Abhängigkeiten zu reduzieren und die Resilienz der Europäischen Union und Deutschlands zu erhöhen“ (Fraktion der CDU/CSU 2022).

Die Möglichkeit eines zukünftigen Angriffs Chinas auf Taiwan steht im Vordergrund vieler dieser Überlegungen. Sollte es hier zu einer kriegerischen Auseinandersetzung kommen, wären wohl sowohl Sanktionen des Westens gegen China als auch Gegensanktionen Chinas die Folge. Zudem würde China wahrscheinlich versuchen, während des Angriffs Taiwans Handelsrouten zu blockieren. In einer solchen Situation wäre also der Handel mit China und Taiwan gleichzeitig betroffen, was wichtige Branchen in westlichen Staaten vor extreme Herausforderungen stellen würde. Zum Beispiel werden die für alle elektronischen Geräte wichtigen Halbleiter derzeit noch hauptsächlich in Taiwan hergestellt. Resiliente Wertschöpfungsketten würden also erfordern, dass westliche Firmen einen größeren Anteil der Halbleiterprodukte von außerhalb Taiwans beziehen.

Da Firmen ihre Lieferketten generell mit dem Ziel der Gewinnmaximierung organisieren, erfordert eine Umstrukturierung internationaler Lieferketten aber den Eingriff von Regierungen in den internationalen Handel. Schon im Jahr 2020 versuchte die japanische Regierung, japanische Firmen durch Subventionen dazu zu bringen, ihre Produktion aus China in andere Länder zu verlagern (Reynolds und Urabe 2020). In den USA erließ der amerikanische Präsident Joe Biden im Jahr 2021 eine Durchführungsverordnung, die die amerikanische Wertschöpfungskette resilienter machen soll. Darauf aufbauend verabschiedeten der amerikanische Kongress dann ein Gesetz, um die Produktion von Halbleitern in die USA rückzuverlagern. Auch in der Europäischen Union trat im Jahr 2023 ein ähnliches Gesetz (das europäische Chip-Gesetz) in Kraft. Der Trend zu größerer Kontrolle über Wertschöpfungsketten ist aber nicht auf westliche Staaten beschränkt. So kündigte die chinesische Regierung an, sich für eine größere Unabhängigkeit von internationalen Wertschöpfungsketten einzusetzen (Liu 2022).

Wie stark der Einfluss dieser Initiativen auf den internationalen Handel letztlich sein wird, bleibt derzeit noch offen, eine gewisse Skepsis ist aber angebracht. Schon in der Vergangenheit gingen Beobachter öfters von einem Ende des multilateralen Handelssystems aus (Bhagwati 1991). In den letzten Jahrzehnten erwies sich das Handelssystem aber trotz diverser Krisen als äußerst resilient. Sogar der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine könnte den internationalen Handel zwischen dem Westen und Russland nur zeitlich begrenzt einschränken. Ende 2022 hielten immer noch über 90% der EU und G7 Firmen, die in Russland vor Beginn des Krieges gegen die Ukraine aktiv waren, an ihren Tochterunternehmen in Russland fest (Evenett und Pisani 2023). Es scheint wahrscheinlich, dass viele dieser Firmen planen, den Handel mit den Tochterunternehmen wieder aufzunehmen, sobald der Krieg beendet ist und es die politischen und gesellschaftlichen Vorgaben wieder erlauben. Um diese Handelsströme langfristig umzulenken, müssten Regierungen also zu stärkeren Mitteln greifen, als die derzeit in Kraft befindlichen oder absehbaren.

Dass so viel staatliche Intervention Lieferketten tatsächlich resilienter macht, ist aber gar nicht sicher. Stattdessen können sich dadurch neue Abhängigkeiten ergeben oder aber auch die Wirkung im Inland auftretender Schocks verstärkt werden. Jede staatliche Intervention hat auch das Potenzial, Vergeltungsmaßnahmen durch andere Länder zu provozieren. Sogar ohne solche Vergeltungsmaßnahmen ist fast sicher, dass eine Re-Regionalisierung zu volkswirtschaftlichen Einbußen führen würde, da Produktion nicht mehr dort stattfindet, wo die Produktion am effizientesten und damit günstigsten möglich ist. Wie groß der Wille (oder die Fähigkeit) von Staaten ist, solche Einbußen zu akzeptieren, um Lieferketten aus geopolitischen Interessen zu beeinflussen, wird sich erst zeigen.

Literatur

Allen, Treb, Costas Arkolakis, und Yuta Takahashi. 2020. Universal Gravity. *Journal of Political Economy* 128(2): 393-433.

Alt, James E., und Michael Gilligan. 1994. Survey Article: The Political Economy of Trading States: Factor Specificity, Collective Action Problems and Domestic Political Institutions. *The Journal of Political Philosophy* 2(2): 165–92.

Anderer, Christina, Andreas Dür, und Lisa Lechner. 2020. Trade Policy in a ‘GVC World’: Multinational Corporations and Trade Liberalization. *Business and Politics* 22(4): 639–66.

- Autor, David H., David Dorn, Gordon H. Hanson, and Jae Song. 2014. Trade Adjustment: Worker-Level Evidence, *The Quarterly Journal of Economics* 129(4): 1799-1860.
- Autor, David H., David Dorn, and Gordon H. Hanson. 2013. The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States". *American Economic Review* 103(6): 2121-68.
- Autor, David, David Dorn, Gordon Hanson, and Kaveh Majlesi. 2020. Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure. *American Economic Review* 110(10): 3139–83.
- Baccini, Leonardo, and Stephen Weymouth. 2021. Gone For Good: Deindustrialization, White Voter Backlash, and US Presidential Voting. *American Political Science Review* 115(2): 550–67.
- Bagwell, Kyle, Chad P. Bown, and Robert W. Staiger. 2016. Is the WTO Passé? *Journal of Economic Literature* 54 (4): 1125-1231.
- Baier, Scott L., and Jeffrey H. Bergstrand, 2004. Economic determinants of free trade agreements. *Journal of International Economics* 64(1): 29-63.
- Baier, Scott L., and Jeffrey H. Bergstrand, 2007. Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics* 71(1): 72-95.
- Baier, Scott L., Yoto V. Yotov, and Thomas Zycklin 2019. On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration. *Journal of International Economics* 116:206-226.
- Bailey, Michael A., Judith Goldstein, and Barry R. Weingast. 1997. The Institutional Roots of American Trade Policy: Politics, Coalitions, and International Trade. *World Politics* 49(3): 309-38.
- Baldwin, Richard, and Charles Wyplosz. *The Economics of European Integration*. 7. Auflage. New York, NY, United States: McGraw-Hill.
- Becker Sascha O, Thiemo Fetzer, and Dennis Novy, Who voted for Brexit? A comprehensive district-level analysis, *Economic Policy* 32(92): 601-650.
- Bergstrand, Jeffrey H, Mario Larch, and Yoto V. Yotov. 2015. Economic integration agreements, border effects, and distance elasticities in the gravity equation. *European Economic Review* 78:307-327.

- Bhagwati, Jagdish N. 1991. *The World Trading System at Risk*. Princeton: Princeton University Press.
- Breuss, Fritz. 2023. EU's Single Market at 30. FIW-Policy Brief No. 57. Wien, Österreich: FIW.
- Caliendo, Lorenzo, und Fernando Parro. 2015. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA, *The Review of Economic Studies*, 82(1): 1-44.
- Chang, Pao-Li, und Myoung-Jae Lee. 2011. The WTO Trade Effect. *Journal of International Economics* 85(1): 53-71.
- Chase, Kerry A. 2005. *Trading Blocs: States, Firms, and Regions in the World Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Cheong, Juyoung, Do Won Kwak, und Kam Ki Tang. 2015. Heterogeneous Effects of Preferential Trade Agreements: How does Partner Similarity Matter? *World Development* 66:222-236.
- Costa, Rui, Swati Dhingra, und Stephen Machin. 2022. Dawn Fades: Trade, Labour and the Brexit Exchange Rate Depreciation. CEP Working Paper.
- Dauth, Wolfgang, Sebastian Findeisen, und Jens Suedekum (2014). The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration. *Journal of the European Economic Association* 12(6): 1643-1675.
- De Bièvre, Dirk, und Arlo Poletti. 2020. Towards Explaining Varying Degrees of Politicization of EU Trade Agreement Negotiations. *Politics and Governance* 8(1): 243–53.
- Dür, Andreas, Leonardo Baccini, und Manfred Elsig. 2014. The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database. *The Review of International Organizations* 9(3): 353-375.
- Dür, Andreas. 2010. *Protection for Exporters: Power and Discrimination in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*. Ithaca: Cornell University Press.
- Dür, Andreas. 2008. “Bringing Economic Interests Back Into the Study of EU Trade Policy-Making.” *British Journal of Politics and International Relations* 10(1): 27–45.
- Dutt, Pushan, Ilian Mihov, und Timothy Van Zandt. 2013. The Effect of WTO on the Extensive and the Intensive Margins of Trade. *Journal of International Economics* 91(2): 204-219.

- Eaton, Jonathan, und Samuel Kortum. 2020. Technology, Geography, and Trade. *Econometrica* 70(5): 1741-1779.
- Egger, Peter H., Mario Larch und, Yoto V. Yotov. 2022. Gravity Estimations with Interval Data: Revisiting the Impact of Free Trade Agreements. *Economica* 89(353): 44-61.
- Egger, Peter H., und Mario Larch. 2011. An assessment of the Europe agreements' effects on bilateral trade, GDP, and welfare. *European Economic Review* 55(2): 263-279.
- Evenett, Simon und Niccolò Pisani. 2022. "Less than Nine Percent of Western Firms Have Divested from Russia." <https://papers.ssrn.com/abstract=4322502>.
- Felbermayr, Gabriel, Jasmin Gröschl, und Inga Heiland. 2022. Complex Europe: Quantifying the cost of disintegration *Journal of International Economics* 138:103647.
- Fraktion der CDU/CSU (2022) Europas Wettbewerbsfähigkeit erhalten – Die wirtschafts- und handelspolitischen Beziehungen im atlantischen Raum stärken, Deutscher Bundestag, Drucksache 20/1010.
- Galle Simon, Andrés Rodríguez-Clare, und Moises Yi. 2023. Slicing the Pie: Quantifying the Aggregate and Distributional Effects of Trade. *The Review of Economic Studies* 90(1): 331-375.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, und Stephen R. Yeaple. 2004. Export versus FDI with Heterogenous Firms. *American Economic Review* 94(1): 300-316.
- Helpman, Elhanan. 2011. *Understanding Global Trade*. Cambridge, Massachusetts, United States: Harvard University Press.
- Hiscox, Michael J. 1999. The Magic Bullet? The RTAA, Institutional Reform, and Trade Liberalization. *International Organization* 53(4): 669–98.
- Hiscox, Michael J. 2002. *International Trade and Political Conflict: Commerce, Coalitions, and Mobility*. Princeton: Princeton University Press.
- Irwin, Douglas. 2017. Ricardo and comparative advantage at 200. VoxEU Column. <https://cepr.org/voxeu/columns/ricardo-and-comparative-advantage-200>. Zugegriffen am 7. November 2023.
- Kay, Tamara, und R. L. Evans. 2018. *Trade Battles: Activism and the Politicization of International Trade Policy*. Oxford: Oxford University Press.

- Kim, In Song, und Iain Osgood. 2019. Firms in Trade and Trade Politics: New Insights for the Political Economy of Globalization. *Annual Review of Political Science* 22:399–417.
- Larch, Mario, Joschka Wanner, und Yoto V. Yotov. 2018. Bi- and Unilateral trade effects of joining the Euro. *Economics Letters*. 171:230-234
- Larch, Mario, José-Antonio Monteiro, Roberta Piermartini, und Yoto V. Yotov. 2019. On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They are Positive and Large After All. CESifo Working Paper No. 7721.
- Liu, Zongyuan Z. 2022. China Is Hardening Itself for Economic War. *Foreign Policy*. 16. Juni.
- Matschke, Xenia. 2023. Lobbyismus und Handelsprotektion. In *Handbuch Lobbyismus*, Hrsg. Andreas Polk, und Karsten Mause, 795-815. Wiesbaden: Springer VS.
- Melitz, Marc J. 2003. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica* 71(6): 1695–1725.
- Milner, Helen V. 1988. *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade*. Princeton: Princeton University Press.
- Milner, Helen V. 2021. Voting for Populism in Europe: Globalization, Technological Change, and the Extreme Right. *Comparative Political Studies*: 0010414021997175.
- Milner, Helen V., und Benjamin Judkins. 2004. Partisanship, Trade Policy, and Globalization: Is There a Left-Right Divide on Trade Policy? *International Studies Quarterly* 48(1): 95–119.
- Milner, Helen, und Keiko Kubota. 2005. Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries.”*International Organization* 59(1): 107–43.
- Oberhofer, Harald, Michael Pfaffermayr, und Yvonne Wolfmayr (2021). Die Auswirkungen des Brexit auf Österreichs Wirtschaft. FIW-Research Report 2021-01. Wien: FIW.
- Oberhofer, Harald, und Michael Pfaffermayr. (2021). Estimating the trade and welfare effects of Brexit: A panel data structural gravity model. *Canadian Journal of Economics* 54(1): 338-375.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Osgood, Iain. 2017. Industrial Fragmentation over Trade: The Role of Variation in Global Engagement. *International Studies Quarterly* 61(3): 642–59.

- Reynolds, Isabel, und Emi Urabe. 2020. Japan to Fund Firms to Shift Production Out of China. *Bloomberg*. 8. April.
- Rho, Sungmin, und Michael Tomz. 2017. Why Don't Trade Preferences Reflect Economic Self-Interest? *International Organization* 71(S1): S85-S108.
- Rodrik, Dani. 2021. Why Does Globalization Fuel Populism? Economics, Culture, and the Rise of Right-Wing Populism. *Annual Review of Economics* 13:133–70.
- Rose, Andrew K. 2004. Do We Really Know That the WTO Increases Trade? *American Economic Review* 94(1): 98–114.
- Santos Silva, João M. C., Silvana Tenreyro. 2006. The Log of Gravity. *The Review of Economics and Statistics* 88(4): 641–658.
- Schattschneider, E. E. 1935. *Politics, Pressures, and the Tariff: A Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics, as Shown in the 1929-1930 Revision of the Tariff*. New York: Prentice Hall.
- Stiller, Yannick, Andreas Dür, und Robert A. Huber. 2022. Education and Trade Attitudes: Revisiting the Role of Economic Interest. *World Trade Review* 21(4): 497-511.
- Subramanian, Arvind, und Shang-Jin Wei. 2007. The WTO Promotes Trade, Strongly But Unevenly. *Journal of International Economics* 72(1): 151-175.
- Tinbergen, Jan. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York, USA: The Twentieth Century Fund.
- Verdier, Daniel. 1994. *Democracy and International Trade: Britain, France, and the United States, 1860-1990*. Princeton: Princeton University Press.
- Wolfmayr, Yvonne, Klaus Friesenbichler, Harald Oberhofer, Michael Pfaffermayr, Iulia Siedschlag, Mattia Di Ubaldo, Manuel Tong Koeckling, und Weijie Yang, 2019. *The Performance of the Single Market for Goods after 25 Years*. Brüssel: Europäische Kommission.
- Yotov, Yoto V., Roberta Piermartini, José-Antonio Monteiro, und Mario Larch. 2016. *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model*. United Nations and World Trade Organization.