

Literatur

- Belke A., (1992), Probleme und Risiken der Europäischen Währungsunion, in: Betriebsberater 47/10 p.645 ff.
- Busch G., (1997), Konjunkturholung kommt zäh voran, in: WIFO Monatsberichte 1997/3.
- Calonego B., in: Der Standard 10.4.97.
- Feldsieber M., (1988), Währungsunion II: Zielsetzungen und Probleme, in: W. Albers et al. (Hrsg.), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), Stuttgart et al., Bd.8, S.546 ff.
- Financial Times 17.3.97; 20.3.97.
- Frankfurter Allgemeine 18.3.97.
- Hedrich C.-C., (1994), Die Kritik an den Maastrichter Beschlüssen über die Europäische Währungsunion: Rechtliche und ökonomische Argumente, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften 45 (1994), p. 68–91.
- Liebscher K., (1997), Österreich und der Euro, Vortrag, Club Forum Alpbach, Graz, Februar 1997.
- Lucian K., Die Zeit 11.4.97.
- Marterbauer M., (1997), Konjunkturholung bei hohem Leistungsbilanzdefizit, in: WIFO-Monatsberichte 1997/1.
- Neue Zürcher Zeitung 13.3.97; 18.3.97; 19.3.97; 21.3.97; 22./23.3.97; sowie 5./6.4.97.
- OECD-Economic Surveys 1996–1997, France, 1997, p. 18 ff.
- OECD-Economic Surveys 1996–1997, Germany, 1997.
- OECD-Economic Surveys, Austria 1997.
- OECD Economic Surveys, Swiss 1997.
- OHR R., (1993), Die ökonomische Kritik am Vertrag von Maastricht, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Wien 1993/1.
- Österreichisches Institut Für Wirtschaftsforschung, WIFO Monatsberichte, 1997, 1,2 und 3.
- Österreichisches Statistisches Zentralamt, ÖSTAT, The Austrian Central Statistical Office, 1997.
- Presse- und Informationsblatt Der Bundesregierung (Hrsg.), Bulletin Nr. 16 vom 12.2.1992, p. 113 ff.
- Walterskirchen E., (1997), Allmähliche Konjunkturbelebung durch stärkere Auslandsnachfrage, in: WIFO-Monatsberichte 1997/2.

Bemerkungen zum Freihandelsdogma

Freedom Unlimited?

Kurt W. Rothschild

Es gibt wohl nur wenige Bereiche und Themen, bei denen seit gut zweihundert Jahren die meisten Ökonomen einen mahnenden Zeigefinger so heben, wie sie es tun, wenn es um Fragen des Freihandels und seine Beschränkung geht. Selbst Autoren, welche die ökonomische Theorie streng als positive Wissenschaft verstanden wissen wollen, haben selten Hemmungen, Freihandel und dessen Beschränkungen nicht nur rein analytisch – erklärend und prognostisch verwertbar – zu behandeln, sondern ihn auch normativen Urteilen zu unterwerfen. So betont zum Beispiel Woll in seinem weit verbreiteten Lehrbuch zwar in einem einleitenden Kapitel ausführlich den Unterschied zwischen Werturteilen und Wissenschaft und dass Werturteile nicht zur Erkenntnis der Wirklichkeit beitragen können, was ihn aber nicht hindert, bei der späteren Behandlung der Ausseiwirtschaft sich so zu äussern: „Zölle und Handelsbeschränkungen anderer Art... haben für eine Volkswirtschaft als Ganzes und für die Weltwirtschaft so offenkundige Nachteile, dass ökonomisch alles für den Freihandel spricht“ (Woll 1984, 609). Und er fügt – vollkommen zutreffend – hinzu: „Im wissenschaftlichen Schrifttum besteht über die Vorteile des Freihandels im Hinblick auf die Wohlstandsmaximierung weitgehende Einigkeit, die umso bemerkenswerter ist, weil es nur wenige unkontrovertierte Ansichten unter Nationalökonomem gibt“ (ebenda). Noch weiter gehen etwa Yeager und Tuerck, wenn sie die Verkündung der Freihandelsidee als Hauptpflicht des Ökonomen ansehen: „The question for economists is not whether to predict free trade but whether to recommend it. Their job is not to be realistic but to get the analysis straight“ (Yeager and Tuerck 1983/84, 646).

Dass es sich bei dieser weit verbreiteten Haltung tatsächlich um ein Werturteil handelt, auch wenn man sich auf eine „ökonomische“ Beurteilung beschränkt, sollte nicht schwer zu erkennen sein. Ihr liegt das Werturteil der ökonomischen Wohlfahrtstheorie und des Paretooptimums zugrunde, dementsprechend allokativ effiziente als erstrebenswertes Ziel anerkannt wird, wobei erstens marktwirtschaftlich erzeugte Güter und Dienstleistungen allein als „Wohlstandsmass“ herangezogen werden (Little 1950) und zweitens das Verteilungsproblem, das ja schon Ricardo als ein Hauptproblem der Wirtschaftstheorie bezeichnete, durch die Annahme des Kompensationsprinzips für die Beurteilung realistischer Situationen praktisch unter den Teppich gekehrt wird. Da es bei Fragen des Freihandels und seiner Begrenzungen fast immer Gewinner und Verlierer ohne Kompensation gibt, kann

das wohlfahrtstheoretisch postulierte potentielle Paretooptimum nicht erreicht werden, so dass die Freihandelslösung selbst aus „rein ökonomischer Sicht“ fragwürdig bleibt. Die Präsenz von Werturteilen ist auch daran erkennbar, dass die Frage eines „Optimalzolls“, der einem bestimmten Land durch terms-of-trade-Effekte einen Vorteil verschaffen könnte (falls Retorsionsmassnahmen unterbleiben), in manchen theoretischen Schriften als legitimes Ziel unterstellt und analysiert wird (Heinemann 1986), was natürlich impliziert, dass das Wohl des betreffenden Landes höher bewertet wird als das Wohl anderer Länder bzw. als das der Welt als Ganzes.

Die beharrliche Tendenz, Freihandel – pur und simpel – als klarerweise erstrebenswertes wirtschaftspolitisches Ziel darzustellen, nicht nur als Gegenpol zur Autarkie (was eine Selbstverständlichkeit wäre), sondern auch zu jedweder Mischung von Freihandel und einigen protektionistisch wirkenden Eingriffen, ist aus analytischer Sicht umso verwunderlicher, als es im historischen Verlauf der letzten zweihundert Jahre abgesehen von unwesentlichen Episoden niemals ein solches Freihandelregime gegeben hat. Selbst die vielgerühmte Manchester-liberale Periode Englands, in der es zu einem beachtlichen Zollabbau kam, war nicht so freihandlertisch wie vielfach angenommen wird. Dieser Eindruck konnte nur entstehen, weil man sich auf die Entwicklung bei einigen markanten Industriewaren konzentrierte. Differenziertere Betrachtungen mit Einbeziehung eines grösseren Kreises von Gütern und Massnahmen lassen erkennen, dass ein nicht unwesentliches Ausmass von Protektionismus auch damals im Spiel war (Nye 1991). Die Frage nach den unterschiedlichen Ausmassen dieser Mischung im Zeitablauf und länderweise hätte daher seit jeher als zweckmässiger Ansatz einer analytischen Aussenhandels Theorie dienen müssen, eventuell ergänzt durch realistische normative Überlegungen über „optimale“ Mischungen. Statt dessen ging (und geht) man überwiegend von einem Freihandelsmodell als optimalem Fixpunkt aus, das Eingriffe prinzipiell als störend betrachtet und diese überwiegend als Resultat politischer Fehler oder gruppenspezifischer Sonderinteressen („rent-seeking“) abklassifiziert.

Wiewohl die von ökonomischen Theoretikern betonte Überlegenheit einer vollkommenen Freihandelsstrategie (und sei es auch nur eine einseitige) in der Praxis nie hundertprozentig akzeptiert wurde, spielt sie doch in den wirtschaftspolitischen Debatten eine nicht unwichtige Rolle und zwar nicht nur wegen ihres „echten“ ökonomischen Gehalts, sondern auch aus ideologisch-legitimatorischen Gründen in all jenen Fällen, in denen irgendein, eventuell beschränktes Interesse an einer bestimmten Aussenhandelsliberalisierung (oder auch Liberalisierung des Kapitalverkehrs) besteht und dieses mit dem Argument untermauert werden kann, dass jeder Schritt in Richtung Freihandel, ohne Rücksicht auf Umfeld, weitere Wirkungen, andere Zielsetzungen etc. begrüssenswert sein muss. Gegen dieses in Theorie und Praxis immer wieder – teils explizit, teils unterschwellig – auftau-

chende „Freihandelsdogma“, das eine überlegte Abwägung der Frage, „wann und wieviel“ Freiheit aus diesen oder jenen Gründen wünschenswert sei, behindert, sind die folgenden Überlegungen gerichtet, wobei selbstverständlich normative Aspekte des Problems auch zur Sprache kommen müssen.

Vorweg sei betont, dass sich die folgenden Bemerkungen nicht gegen freihändlerische Strategien als solche wenden. Ganz im Gegenteil. Verschiedenste Gefahren ökonomischer und politischer Art können aus protektionistischen Tendenzen erwachsen. Aber man kann diesen nicht dadurch begegnen, dass man einfach nicht wachsen. Aber man kann diesen nicht dadurch begegnen, dass man einfach nicht zur Kenntnis nimmt, dass sich die reale Welt und ihre Probleme nicht in den in der Theorie beliebten Rahmen einer dualistischen Sichtweise – hie Freihandel, hie Autarkie – einzwängen lässt, sondern die Vielseitigkeit und Komplexität der Problematik in einer vielschichtigen, „babylonischen“ Sichtweise (Dow 1990) berücksichtigt werden muss. Denn im dualistischen Rahmen ist in unserem Zeitalter die Forderung nach „Freihandel“ praktisch überall und zu jeder Zeit einer Autarkielösung überlegen. Geht es aber um die – real allein auftretenden – Mischpositionen, kann ein solches einfaches Rezept nicht mehr genügen und sowohl wirtschafts- wie gesamtpolitisch kontraproduktiv sein. Vielmehr sollten in einer solchen Welt abwägende Fragen über etwas mehr Freihandel hier oder etwas mehr Protektionismus (Barrieren verschiedenster Art) dort Platz finden, die nicht unabhängig von Zeit und Ort und den gewählten Zielen behandelt werden können. Das generelle Freihandelsdogma, das aus dem statischen klassisch-neoklassischen Gleichgewichtsmodell und seinen Folgerungen über allokative Effizienz abgeleitet werden kann, ist für solche Diskussionen zwar nicht vollkommen irrelevant, aber sowohl erkenntnismässig wie normativ sicherlich nicht ausreichend.

So gesehen kann man somit nicht ohne weiteres beurteilen, ob konkrete Forderungen und Massnahmen eher freihandlertischer oder eher protektionistischer Natur „gerechtfertigt“ sind oder nicht. Konkrete Situationen und Wertsetzungen müssen in das Koordinatensystem der Beurteilung einbezogen werden. Das lässt sich für den Theoriebereich sehr schön auch dogmengeschichtlich zeigen. Adam Smith's Betonung der Freihandelsidee und ihre Untermauerung durch Ricardos Theorie der komparativen Vorteile wird mit Recht als grosse theoretische und gesellschaftliche Leistung betrachtet, da sie den durch die industrielle Revolution ermöglichten Methoden der Arbeitsteilung mehr Raum gegen eine feudal-merkantilistische Vergangenheit verschaffte. Neben mehr Effizienz entsprach dies auch den Interessen des aufstrebenden Bürgertums und des industriell führenden Landes, nämlich Grossbritannien. Die protektionistische, bzw. importhemmende Politik des Merkantilismus, dessen Ziel, einen Goldschatz anzusammeln, durchaus den Staats- und Kriegsinteressen der feudalen Herrscherschichten entsprach, musste in dem neuen „Szenario“ zurückgedrängt werden. „Freihandel pur“ war eine nützliche und berechnete Formulierung.

Diese „Rechtfertigung“ von Smith und Ricardo hindert aber keineswegs eine Anerkennung von List und George als nicht unbedeutende Ökonomen, trotz oder vielleicht gerade wegen ihrer Forderungen nach protektionistischen Massnahmen für ihre Länder. Die Einsicht in die dynamischen Probleme der „Spätkommer“ im Industrialisierungsprozess (Deutschland, USA) schuf eine Perspektive, die mit Blick auf das Ziel einer Modernisierung etwas weniger Freihandel und mehr Protektionismus („Erziehungszölle“), „rechtfertigte“. Dass diese Strategien später häufig für andere (monopolistische) Zwecke missbraucht wurden, ändert nichts an ihrer Angepasstheit zur Zeit ihrer Entstehung, sondern zeigt nur, dass sich im Zeitablauf die Umstände ändern und damit auch die Rahmenbedingungen neu überdacht werden müssen. In ähnlicher Weise kann man darauf hinweisen, dass ein prinzipiell freihändlerisch orientierter Ökonom wie Keynes in der deflationistischen Umwelt der dreissiger Jahre protektionistische Strategien zur Ermöglichung eines prioritären Beschäftigungsziels empfehlen konnte, nach dem zweiten Weltkrieg aber unter den neuen Bedingungen wieder auf einen Abbau der Handels-hemmnisse drängte.

Momentan scheinen wir in einer Zeit zu leben, in der Freihandelsideen einen Durchbruch erleben und nicht nur durch die Betonung in der mainstream economics sondern auch in der Realität. Die Ausdehnung der GATT-Regeln auf Dienstleistungen in der Uruguay-Runde, die Gründung der WTO (World Trade Organization), die Erweiterung der EWG zur EU mit ihren vier Freiheiten, die nordamerikanische NAFTA und ähnliche geplante Freihandelszonen in anderen Regionen (Südamerika, Asien, Afrika) weisen alle in diese Richtung, wenn schon nicht (durchwegs) weltweit (was der „reinen“ Theorie am besten entspräche), so doch auf übernationaler Ebene. Nichts zeigt diese geänderte Situation deutlicher als die rasanten und intensiven Anstrengungen, die europäische Integration auf breiterer Basis durchzusetzen, die Ende der achtziger Jahre einsetzen und nun in vollem Gange sind.

Dies ist umso bemerkenswerter, als die Idee eines politisch und ökonomisch vereinten Europas keineswegs neu ist und schon seit langer Zeit prominente Verefechter hatte (Machlup 1977, Kap. 6 und 7). Insbesondere gewann die in der Zwischenkriegszeit von Graf Coudenhove-Kalergi gegründete Paneuropa-Bewegung eine breite Publizität. 1925 nahmen 28 Staaten am ersten Paneuropäischen Kongress teil und bedeutende Staatsmänner wie Briand und Stresemann setzten sich engagiert für das Projekt ein. Aber die Pläne kamen nie über deklaratorische Äusserungen hinaus und versandeten schliesslich in dem durch die Weltwirtschaftskrise ausgelösten nationalistischen und protektionistischen Klima.

Bedeutende neue Anstösse erfolgten nach dem zweiten Weltkrieg, als weltweit die Forderung nach mehr Handelsfreiheit eine verständliche Reaktion auf die protektionistischen Exzesse und „beggar-my-neighbor policies“ der Dreissigerjahre

war. Sehr weitgehende Pläne einer globalen Internationalen Handelsorganisation konnten zwar nicht durchgesetzt werden, aber mit GATT, OECD und IMF wurden bedeutende Liberalisierungsschritte gesetzt und was Europa betrifft, so betrachtete man vielerorts die von Robert Schuman initiierte European Coal and Steel Community (1952) und ihre Erweiterung zur EWG (1958) als erste Schritte für eine engere politische und wirtschaftliche Vereinigung Europas (damals auf Westeuropa beschränkt). Mit dem Ende der „goldenen“ Nachkriegsperiode der sechziger Jahre, mit dem Zusammenbruch von Bretton Woods, mit Ölkrise, Wachstumsverlangsamung und Stagflation kam jedoch die erwartete Entwicklung ins Stocken. Nicht nur blieb die Landwirtschaft ein Sonderbereich, auch Dienstleistungen bildeten ein eigenes Kapitel und „non-tariff barriers“ fanden zunehmend Verbreitung. Der optimistische „Werner-Plan“, der 1971 von der EWG beschlossen wurde und der im Laufe eines Jahrzehnts eine Wirtschafts- und Währungsunion schaffen sollte, erwies sich bald als Makulatur.

Und nun, ein Vierteljahrhundert später, befinden wir uns – trotz weiterhin langsamen Wachstums und nicht unwesentlichen Absatzproblemen – in einer Situation, in der diese früheren vergeblichen Bemühungen um weitestgehenden Freihandel (inklusive Freiheit für Kapitalbewegungen) weltweit, aber insbesondere im Rahmen Europas und Nordamerikas rapide umgesetzt werden können. Was sind die Gründe hierfür? Könnten die modellgesützten verabsolutierten Freihandelsideen der neoklassischen Ökonomen sich (endlich?) durchsetzen und die Einflüsse von nationalen und anderen Vorurteilen bzw. von interessengeleiteten pressure groups zurückdrängen? Hat das Freihandelsargument – pur und simpel – endlich im Sinne der Gesamtwohlfahrt gesiegt?

Ich glaube nicht, dass die Dinge so einfach liegen. Die gegen Ende des zwanzigsten Jahrhunderts aufgetretene Freihandels- und Liberalisierungswelle ist nicht der Sieg „guter Argumente“, sondern Ausdruck dramatischer Verschiebungen in den technologischen und institutionellen Rahmenbedingungen und den damit verbundenen sozio-politischen Einflussphären. Mit etwas Phantasie und „Mut“ zu heroischen Vereinfachungen kann man vielleicht – zumindest in unserem Zusammenhang – drei Stadien des neuerzeitlichen Industriekapitalismus unterscheiden. Im Gefolge der industriellen Revolution des 18. und frühen 19. Jahrhunderts entwickelte sich ein *Konkurrenzkapitalismus*, dessen Struktur – vor allem in England – nicht allzuweit von den Vorstellungen einer atomistischen Konkurrenz entfernt war, wie sie den Modellen der klassischen ökonomischen Theorie zugrundelagen. Die Freihandelsargumentation der Theoretiker deckte sich daher mit einer realen Tendenz zu verstärkter Konkurrenz mit sichtbaren Wachstumsseffekten, und sie entsprach auch den Interessen der neuen gesellschaftlichen Führungsschicht der Kaufleute und industriellen Unternehmer, die sich von den Fesseln und Eingriffen der feudalen Vergangenheit befreien wollten.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts begannen sich im Gefolge der technischen Möglichkeiten für industrielle Grossanlagen mit Massenproduktionsmethoden („fordristisches Modell“) und die durch Aktiengesellschaften ermöglichten Akkumulierungen von Risikokapital neue Strukturen herauszubilden, die man unter dem Schlagwort *Monopolkapitalismus* zusammenfassen kann. Neben der Vielzahl kleiner autonomer Betriebe entstanden zunehmend einflussreiche Grossunternehmen, Kartelle, Branchenverbände etc., welche nun tonangebend werden konnten. Gelegentlich konnten sie durch staatliche Gegenmassnahmen, wie etwa die amerikanischen Antikartellgesetze des ausgehenden 19. Jahrhunderts, etwas gebremst, aber nicht aufgehalten werden. Diese neuen monopolistischen und oligopolistischen Strukturen bestanden aus Grossunternehmen, die überwiegend auf nationaler Basis entstanden, in einem bestimmten Land ihre Produktionsstätten und ihren hauptsächlichlichen Absatzmarkt hatten, der dann als Sprungbrett für Exportanstrengungen dienen konnte. Die Bewahrung einer Vormachtstellung für den eigenen Betrieb oder eine bestimmte Branche am Binnenmarkt wurde nun zum leitenden Interesse, nicht nur zwecks Erhaltung von Monopolrenten, sondern auch als sichere Grundlage für die riskanten Eskapaden in die unsicheren Exportmärkte. Protektionistische Tendenzen breiteten sich nun mit elementarer Gewalt aus, trotz der Kritik und Einwände der freihändlerisch eingestellten ökonomischen Theoretiker. Am ehesten wurden später die Theoretiker der sogenannten „Neuen Politischen Ökonomie“ dieser Situation gerecht, indem sie nicht nur die protektionistischen Tendenzen auf Grund des neuklassischen Wohlfahrtsmodells beklagten, sondern sie durch den Hinweis auf den Einfluss partieller Interessen auch zu erklären versuchten. Aber auch sie hielten und halten an der normativen Gültigkeit eines absoluten Freihandelspostulats als benchmark fest.

Als drittes Stadium, in dessen Formierung wir mehr oder weniger mitten drin sind, können wir von einem *Transnationalen Kapitalismus* sprechen, der sich im letzten Viertel des zwanzigsten Jahrhunderts auszubreiten begann. Gekennzeichnet und ermöglicht ist dieses neue Stadium durch enorme Umwälzungen im technologischen und organisatorischen Bereich (Mander 1993). Technologisch geht es vor allem um die revolutionären Änderungen in den Bereichen von Kommunikation (sowohl Transport wie persönliche Kontakte) und Information, organisatorisch um neue Kombinationsmöglichkeiten auf Grund von Freiheit des Kapitalverkehrs in Verbindung mit Innovationen im Management und den zur Verfügung stehenden finanziellen Instrumenten. Sichtbaren Niederschlag findet diese Entwicklung in einer dramatischen Zunahme der Fusions- und Kooperationsaktivitäten im „global village“ sowie im wachsenden Anteil der internen Leistungsströme zwischen den Betriebs- und Lieferstätten einzelner Unternehmen am Gesamtausshandel, der sich schon auf etwa ein Drittel belaufen dürfte.

Es ist einleuchtend, dass sich mit dieser Verschiebung von Strukturen und gesellschaftlichem Einfluss von nationalen zu transnationalen Konzernen auch die

Interessenlagen verschieben. Transnational organisierte und agierende Firmen haben nicht nur kein Interesse an Zöllen und anderen protektionistischen Barrieren, sondern diese sind nun ein ausgesprochenes Ärgernis, wenn es um grenzüberschreitende Dispositionen geht. Gleiches gilt für länderweise verschiedene Regelungen und Eingriffe und insbesondere für Wechselkurschwankungen bei einer Tätigkeit, in der beachtliche Summen – Kosten und Einnahmen – in verschiedenen Währungen anfallen und grosse liquide Geldbestände gehalten und verwaltet werden müssen. Gegen diesen Hintergrund ist die Realisierung des Schubs in Richtung grösseren Freihandels im allgemeinen und der EU mit ihren vier Freiheiten und der gemeinsamen Währung im besonderen nicht nur verständlich, sondern aus der Sicht der transnationalen Lobby die einzige logische Entwicklung. Freihandel im weitesten Sinn und Deregulierung, um unterschiedliche und unerwünschte positionsbehindernde Eingriffe verschiedener Regierungen im Prinzip zu unterbinden, werden zur verbindlichen Richtlinie, auch wenn in bestimmten Fällen (z.B. Subventionen für Betriebsansiedlungen im Rahmen einer Standortpolitik) Eingriffe gem. akzeptiert werden.

In dieser neuen Situation muss das Freihandelsbias der herrschenden ökonomischen Theorie kritisch überprüft werden. Während im 19. Jahrhundert die klassische-neoklassische Tradition der Freihandelslehre einerseits einen starken erklärenden Wert für die Aussenhandelsentwicklung des sich rasch entwickelnden Konkurrenzkapitalismus hatte und andererseits – normativ eingesetzt – eine Absage an die alten merkantilistischen Ideen darstellte und dann im 20. Jahrhundert in einer zunehmend protektionistischen Atmosphäre nicht mehr so sehr erklärende Funktionen erfüllte, sondern einem prinzipiellen und flammendem Appell gegen diese protektionistischen Tendenzen und ihre wohlfahrtsmindernden Wirkungen diente, findet sie sich heute in der Rolle der Legitimierung einer massiven gesellschaftlichen Tendenz in einem Umfeld, das sich in vielen Bereichen fundamental von den Umständen der früheren Perioden unterscheidet. Nun ist es nicht mehr notwendig, noch – wie wir sehen werden – unbedingt wünschenswert, ein primitiv verabsolutiertes Freihandelsdogma als der Weisheit letzten Schluss zu verkünden. Vielmehr stellt sich die Aufgabe, sich erklärend und normativ mit der Frage nach der Mischung von Freihandel und Regulierung zu widmen, um den neuen Bedingungen gerecht zu werden. In gewisser Hinsicht stellt sich das Problem in ähnlicher Weise wie seinerzeit, als Friedrich List seine kritischen Gedanken entwickelte. Es ging damals nicht darum, die Freihandelstheorie und die Freihandelsnorm, wie sie Smith und Ricardo zu ihrer Zeit und in England entwickelt und vehement vertreten hatten, zu „widerlegen“, sondern darum, dass in den geänderten Umständen eines Spätkommers in einem dynamischen Industrialisierungs- und Lemporzess eine Mischung von Freihandel und Protektionismus (sprich: Erziehungszölle) aus normativen Gründen (hauptsächlich nationale Entwicklungs- und Wohlfahrtsziele) angebracht sein dürfte.

Welche – überwiegend neue, oder zumindest neuerdings verschärfte auftretende – sozioökonomische und soziale Probleme sind es nun, die für eine solche realistische Abwägung geeigneter Mischstrategien sprechen und zumindest die unkritische Hinnahme des verabsolutierten Freihandelsdogmas in Frage stellen. Im folgenden wird nicht versucht, eine umfassende Aufzählung solcher Probleme anzupfeilen. Vielmehr soll der Hinweis auf einige der wichtigeren Probleme andeuten, welche Art von Fragestellungen, Wertvorstellungen und Interpretationen bei einer solchen kritischen Analyse Bedeutung erlangen.

Zunächst sei kurz darauf hingewiesen, dass – was die Entwicklungsländer betrifft – die Idee temporärer Erziehungszölle (wobei „temporär“ je nach Umständen auch einen Zeitraum von mehreren Jahren bedeuten kann) nach wie vor Berechtigung hat. Wenn der verständliche Wunsch besteht, sowohl aus Gründen des Realeinkommens wie auch der nationalen Identität aus dem noch vom Kolonialismus geerbten Komplementären rohstoffintensiven Warenaustausch auszubrechen und sich dem Produktionsmuster eines eigenständigen modernen Industrie- und Dienstleistungsstaats anzunähern, kann auf protektionistische Massnahmen verschiedener Art nicht verzichtet werden, um die notwendigen kapital- und qualifikationsmässigen Voraussetzungen in Produktion und Marketing zu schaffen. Das gilt unabhängig davon, ob man eher eine ausserhandelfreundlichere Strategie der Exportförderung oder eine mehr binnenorientierte Strategie der Importsubstitution betreibt.

Übrigens sei gleich hier betont, was dann auch für alle folgenden Überlegungen gilt, dass es meist zu jedem „vernünftigen“ Vorschlag auch eine Missbrauchsvariante gibt. Im konkreten Fall des Erziehungszolls ist es die bekannte Gefahr, dass solche Erziehungszölle (oder Erziehungssubventionen) zu einer Dauererscheinung werden, sei es um eine Branche trotz nicht erreichbarer Effizienz „im Glashaus“ weiter zu schützen, sei es, dass sich hinter der Schutzmauer Monopolrenten entwickeln, deren Nutzniesser (Unternehmer und Belegschaften) sich dem Zollabbau erfolgreich widersetzen. Was daher notwendig und wünschenswert ist – in diesem wie in den folgenden Fällen –, ist eine internationale Anerkennung einer legitimen Rolle bestimmter protektionistischer Massnahmen unter bestimmten sachlichen, örtlichen und zeitlichen Bedingungen durch GATT, WTO, EU etc. (und zwar mehr als das heute schon der Fall ist) und gleichzeitig die Schaffung eines Apparats, der die Ergeifung und Durchführung (einschliesslich einer eventuellen Absetzung) solcher Massnahmen regelt und überwacht.

Der Form nach dem Erziehungszoll ähnlich (temporäre Einführung zur Erreichung einer pädabhangigen Effizienz), aber auf anderen Ursachen basierend und auch für entwickelte Staaten relevant sind protektionistische Faktoren, die mit „economies of scale and scope“ zusammenhängen. Das starke Argument des traditionellen theoretischen Freihandelspostulats ruhte auf zwei Säulen. Internationaler

Warenaustausch führe – je freier, desto mehr – zu höherer Effizienz und damit zu höherem Wohlstand, erstens wegen der ungleichen Ausstattungen verschiedener Länder und Regionen in Bezug auf natürliche und (eher vorübergehende) auch auf menschliche Ressourcen, welche unterschiedliche Standorte begünstigen und auf komplementären Warenaustausch nahelegen, und zweitens – auch bei ähnlicher Ausstattung – weil Unternehmen eine bestimmte Marktgrösse benötigen, um die economies of scale bis zur (Konkurrenzfähigen) Kostensenkung ausdehnen zu können.

Beide Argumente müssen unter neueren Bedingungen in einem modifizierten Licht gesehen werden. Was die „natürlich“ bedingten Standorte betrifft, so spielen sie mit wachsendem Aussenhandelesortiment und technologischem Fortschritt eine immer geringere Rolle. In dem Bedarf einer zunehmend wohlhabenderen Welt wächst der Anteil von Waren und Dienstleistungen, deren Produktion weniger rohstoffintensiv, dafür aber mehr qualifikations- und marketingintensiv und damit weniger fest und dauernd an bestimmte geographische Regionen gebunden ist. Standorte können freier gewählt werden, was ja auch darin zum Ausdruck kommt, dass „Standortspolitik“ heute mit politischen Mitteln betrieben wird (Subventionen, Infrastruktur, Steuer- und Lohnpolitik). Damit gewinnt der Handel zwischen ähnlich strukturierten Staaten wachsende Bedeutung. Bei ähnlichen Nachfrage- und Produktionsstrukturen können ähnliche, aber differenzierte Waren erzeugt und international vermarktet werden.

Gemäss der traditionellen Theorie ermöglicht dies jedem Land (bei „guter“ Wirtschaftspolitik) eine beliebige, insbesondere auch zeitgemässe Industrie- und Wirtschaftsstruktur zu „gebären“; da der internationale Markt ausreichen sollte, und eine optimale Grösse erreichen können. Nun zeigt sich aber – und das spiegelt sich unter anderem in der rapiden Ausweitung von Fusionen, Kooperationen etc. wieder –, dass unter den heutigen technischen und organisatorischen (insbesondere Marketing) Bedingungen in weiten Bereichen die Möglichkeiten für economies of scale and scope weit extensiver sind (d.h. auf der Produktionsskala viel weiter „draussen“ liegen) als dies früher der Fall war und als insbesondere die Theorie mit ihrer (theorieimmanent bedingten) Vorliebe für die Annahme relativ früh einsetzender steigender Grenzkosten (diminishing returns) annimmt. Die Erreichung einer effizienten Grösse in diesen Bereichen, die of beträchtliche „sunk costs“ mit sich bringen, erfordert nicht nur beachtliche Kapitalien, sondern auch Zeit, um die nötigen Qualifikationsbedingungen und Absatzkontakte voll zum Tragen zu bringen. Insbesondere im Bereich neuer Produkte spielt dies eine Rolle. Der Standort neuer Industrien ist dann nicht so sehr (bzw. nicht ausschliesslich) durch natürliche Faktoren oder die Existenz eines tüchtigen Managements und einer tüchtigen Belegschaft gesichert, sondern kann entscheidend davon abhängen, wer frühzeitig kommt und einen dominierenden Marktanteil erobern kann. Das schafft längerfri-

stige Kostenvorteile, die es potentiell leistungsfähigen Firmen in anderen Staaten riskant erscheinen lassen, sich in diesem Bereich zu engagieren. Die Analogie zum Erziehungszoll wird hiermit sichtbar. Protektionistische Massnahmen (Zölle, Exportförderung, Subventionen, staatliche Aufträge), die es Firmen ermöglichen, frühzeitig und/oder auf breiter Basis in die Produktion solcher „scale“-Produkte (in Produktion und Marketing) einzusteigen, schaffen damit jene (absoluten oder komparativen) Vorteile, die für diese Industrie und ihre Zulieferer einen geeigneten Standort konstituieren mit all den Agglomerationstendenzen, die damit verbunden sind.

Die beiden eben behandelten Fälle – die alte Idee des Erziehungszolls und die neuerdings wichtiger gewordene Bedeutung der economies of scale –, konzentrieren sich ausschliesslich auf das grundlegende normative Element der traditionellen Freihandelsstheorie, nämlich auf die Frage und das Ziel einer möglichst grossen (allokativen) Effizienz. Aber andere – teils alte, teils neuere – Konstellationen, die mit ökonomischen und sozialen Elementen (bzw. mit Konflikten zwischen ihnen) zu tun haben, müssen auch zur Sprache kommen. An vorderster Stelle muss da wohl die Beschäftigungsfrage stehen, sowohl wegen ihrer ökonomischen und sozialen Bedeutung wie auch wegen der Tatsache, dass sich die grossen Hoffnungen auf ihre Bewältigung (zumindest in den entwickelten Staaten), die durch die „goldenen“ Sechzigerjahre genährt wurden, nicht bewahrt haben. Die Freihandelsfrage ist mit dem Beschäftigungsproblem in zweierlei Hinsicht verknüpft, einmal in Zusammenhang mit Problemen konjunktureller und säkularer Arbeitslosigkeit und zweitens in Zusammenhang mit struktureller Arbeitslosigkeit.

Bekanntlich ist die „reine“ Theorie des Freihandels und seiner Effizienzeffekte im Modell einer vollbeschäftigten Konkurrenzwirtschaft mit flexiblen Preisen und Löhnen sowie mobilen Produktionsfaktoren entwickelt worden und dieses Modell prägt häufig noch immer das theoretische und wirtschaftspolitische Denken. Angesichts der Realität einer Welt mit immer wiederkehrender und andauernder Arbeitslosigkeit einerseits und dem Wunsch, diese Arbeitslosigkeit zu bekämpfen andererseits, stellt sich die Frage, ob dieses Modell des Freihandels und seine normative Verabsolutierung unkritisch in die Praxis übernommen werden darf. Nun könnte man ja sagen – und das ist tatsächlich ein häufig vorgebrachtes Argument –, dass es sich hier um zwei verschiedene wirtschaftspolitische Ziele handelt – Effizienz und Vollbeschäftigung –, die mit zwei parallel laufenden Instrumenten angestrebt werden sollen: Freihandel auf der einen Seite, Beschäftigungspolitik (z.B. Nachfragestimulierung im konjunkturellen oder säkularen Tief) auf der anderen.

Nun ist das ein Rezept, das innerhalb eines States mit einem wirtschaftspolitischen Konsens, relativ hoher Mobilität, funktionierendem Finanzausgleich etc. durchaus anwendbar ist. Im internationalen Bereich, wo wir es mit verschiedenen

politischen Einheiten (Staaten), mit verschiedenen und verschieden gewichteten Zielsetzungen und mit verschiedenen Institutionen zu tun haben, liegen die Dinge anders. Das Problem besteht darin, dass die Anwendung der Zwei-Instrumenten-Regelung (Freihandel, Beschäftigungspolitik) gegenwärtig nicht „symmetrisch“ eingesetzt wird: Freihandel ist eine international festgeschriebene Verpflichtung, Beschäftigungspolitik bleibt hingegen den einzelnen Ländern überlassen. Das bedeutet, dass es für einzelne Länder, welche der Beschäftigungspolitik hohes, bzw. höheres Gewicht als andere Staaten beimessen, schwierig bis unmöglich ist, eine solche Politik zu befolgen. Ihre Expansionspolitik würde infolge höherer Importnachfrage zwar günstige Wirkungen auf andere Staaten ausüben, den expandierenden Staat selbst aber in Schwierigkeiten bringen. Die Nachfragebelegung würde nur zum Teil dem Inland zugutekommen, die Zahlungsbilanz würde sich aber verschlechtern und zwar nicht nur wegen des Ungleichgewichts der unmittelbaren Import-Exportströme, sondern auch wegen der mit einer Beschäftigungspolitik verbundenen Inflationstendenz.

Um beschäftigungsorientierten Staaten in einer eng verflochtenen Welt die Verfolgung dieses Ziels zu ermöglichen bzw. zu erleichtern (was als „Lokomotivfunktion“ auch anderen Staaten zugute kommt), gibt es drei Möglichkeiten: (1) Analog zum Freihandelsziel auch das Beschäftigungsziel durch internationale Absprachen simultan zu verfolgen, (2) Abwertung, und (3) Zulassung (mit Unterstützung gemeinsamer Regeln und Kontrollen) von beschränkten Eingriffen in den Freihandel (durch gezielte Zölle, Exportsubventionen, „freiwillige“ Exportbeschränkungen anderer Länder etc.), die bei steigenden Importen eine zu starke Passivierung der Zahlungsbilanz in kurzer und mittlerer Frist verhindern. Da für (1) derzeit keine Chancen zu bestehen scheinen und (2) aus verschiedenen Gründen nicht immer wünschenswert ist, könnten entsprechende Klauseln im Freihandelsregime einen Ausweg bieten.

Die oben gemachten Bemerkungen bezogen sich auf konjunkturelle und säkulare Beschäftigungsprobleme. Ein spezieller und in neuerer Zeit akuter werdender Aspekt ergibt sich in Zusammenhang mit struktureller Arbeitslosigkeit. Strukturelle Verschiebungen in den Nachfragen und Angebotsbedingungen sind in einer dynamischen Welt mit ständigen demographischen, technologischen und einkommensbedingten Veränderungen ein grundlegendes Charakteristikum des Wirtschaftsprozesses und die dynamische Aufgabe des Aussen- und Freihandels ist es nicht zuletzt, solche Strukturverschiebungen weltweit möglichst so zu lenken, dass komparative Vorteile und damit Effizienz voll zum Tragen kommen. Historische Beispiele hierfür, wie etwa die Umschichtung einfacher Textil- und Bekleidungsfertigung von Europa in den Fernen Osten im vorigen und diesen Jahrhundert oder neuerdings im Bereich der PKW-Erzeugung, gibt es jede Menge.

Ein besonderer Zusammenhang zwischen (internen und internationalen) Strukturverschiebungen und dem Beschäftigungsproblem besteht darin, dass solche Wandlungen zeit- und kostennässig sehr aufwendig sind. Weder Maschinen noch Menschen können – wie es in „zeitlosen“ theoretischen Modellen manchmal impliziert zu sein scheint – über Nacht auf die neuen Verhältnisse umgestellt werden. Dieses Problem betrifft die Menschen noch weit mehr als die Kapitalausstattung. Diese kann, falls es die Rentabilität zulässt, durch Importe relativ rasch angepasst werden. Aber Menschen mit ihren angeleiteten Qualifikationen und ihren (durch Wohnung und Freundeskreis bedingten) örtlichen Bindungen können nicht so leicht und so rasch umgemodelt werden. Strukturarbeitslosigkeit ist somit ein längerfristiges Problem und wird noch dadurch verschärft, dass die Erfahrung zeigt, dass ein „Hysterese-Problem“ besteht, d.h. dass Langzeitarbeitslosigkeit als solche Ursache (weiterer) Arbeitslosigkeit wird, so dass Strukturarbeitslosigkeit Spuren hinterlässt, auch nachdem die Struktur Anpassungen vollzogen wurden.

Es ist klar, dass intern (innerhalb eines Staates) auftretende Strukturshocks weniger Probleme aufwerfen als extern bedingte. Denn innerhalb eines Landes können sich die neu auftretenden Tendenzen, welche die Errichtung neuer Betriebe und die Erwerbung neuer Qualifikationen erfordern, nur verhältnismässig langsam entwickeln, so dass der Umschichtungsprozess durch Umlernen und Generationswechsel allmählich und mit weniger Reibungsverlusten bewältigt werden kann als wenn der Anstoss durch massive Import und/oder Exportänderungen von aussen kommt und sich in relativ kurzer Zeit voll auswirken kann. Dass solche internationale Strukturverschiebungen in einzelnen Ländern und besonders in bestimmten Regionen zu schwierigen Umstellungen und langanhaltender Stagnation und Arbeitslosigkeit führen können, lässt sich durch zahlreiche Beispiele belegen. Vielleicht zu wenig beachtet wird aber, dass sich die Problematik dieses Prozesses durch neuere Tendenzen verschärft hat. Zwei Faktoren sind in diesem Zusammenhang besonders zu nennen.

Der eine, schon längere Zeit wirksame, beruht auf den zunehmenden Möglichkeiten und der zunehmenden (relativen) Verbilligung der Kommunikationen (Transport und Information), welche die Welt zum „global village“ zusammenschlingen lässt. Während früher – zusätzlich zu protektionistischen Hindernissen – schon die Transport- und Kommunikationskosten das Vordringen von neuen Entwicklungen bremsen und über einen längeren Zeitraum erstrecken (bis die neuen Produkte genügend verbilligt waren, um diese Kosten zu absorbieren), haben heutzutage diese Umstände viel an Wirksamkeit verloren und die Diffusion neuer Entwicklungen kann weit rascher erfolgen mit entsprechend höheren Anpassungserfordernissen in den betroffenen Regionen.

Bedenklicher ist aber wahrscheinlich der zweite Faktor. Was sich gegen früher entscheidend verändert hat, ist das Tempo und der Umfang des technologischen Wandels sowohl im Bereich der Produktionsprozesse wie der Produktinnovation. Ein enorm angewachsenes wissenschaftlich-technisches Establishment in einem gleichermassen gewachsenen F&E (Forschungs- und Entwicklungs-) Sektor sowie die „non-price competition“ oligopolistischer Unternehmen sind die Hintergründe dieser Tendenz. Diese Beschleunigung struktureller Wandlungen stellt erhöhte Anforderungen an das Anpassungsvermögen, insbesondere im Bereich der Arbeitskräfte. In den Forderungen nach „lebenslangem Lernen“, „mehrmaligem Berufswechsel im Laufe des Arbeitslebens“ etc. kommt dies deutlich zum Ausdruck. Das Tempo des strukturellen Wandels ist ausser Takt mit den zumutbaren biologisch-psychologischen Möglichkeiten vieler Menschen geraten und das verschärft das Problem und die Hartnäckigkeit der Strukturarbeitslosigkeit. Aus der Perspektive dieser Änderungen ergibt sich die Frage, wie weit im internationalen Konsens Einschränkungen des absoluten Freihandels (auch hier temporärer Natur) zugelassen werden sollten, wenn durch plötzliche und massive Verschiebungen der Weltwirtschaftsstruktur grössere Regionen oder ganze Länder von zu plötzlichen und signifikant bedrohlichen Anpassungsproblemen und nachfolgender Langzeitarbeitslosigkeit bedroht sind.

Die bisher aufgezählten Beispiele hatten alle neben sozialen Überlegungen einen überwiegend ökonomischen Hintergrund – Produktions- und Wachstumsverluste (normative) Einwände gegen völlig unregulierten Freihandel aus ausserökonomischer Sicht und ausserökonomischen Wertvorstellungen, die Einschränkungen des Freihandels selbst dann hinzunehmen bereit sind, wenn dies mit einer („vertretbaren“) Reduzierung der Effizienzvorteile verbunden ist (The Group of Lisbon 1995). Dazu gehören zum Beispiel Überlegungen über nationale Sicherheits-Zielsetzungen usw. Beispiele für solche Bestrebungen und Argumente lassen sich leicht finden. So wurden und werden protektionistische Schutzmassnahmen im Agrarbereich mit der Notwendigkeit einer Basisversorgung im Kriegsfall und/oder mit dem Wunsch der traditionellen Erhaltung bestimmter Bevölkerungsschichten und Regionen begründet, ökologische Forderungen beruhen auf einer Werterhaltung, welche Verantwortung für die Natur und künftige Generationen fordert, kulturelle Elemente spielen z.B. eine wichtige Rolle in den Auseinandersetzungen zwischen den USA und Europa in der Frage von Schutzmassnahmen zugunsten des Überlebens einer eigenständigen europäischen Filmindustrie und Filmkunst.

Um Missverständnissen vorzubeugen, soll zum Abschluss noch einmal betont werden, worum es in diesem Paper geht. Es ist definitiv nicht gedacht als ein Pamphlet für eine protektionistisch orientierte Politik. Über die unabdingbare und effizienzsteigernde Rolle der internationalen Arbeitsteilung und die Vorteile inten-

siver internationaler Handelsbeziehungen kann überhaupt kein Zweifel bestehen. Wogegen sich das Paper wendet, ist die Verabsolutierung des Freihandels als Ziel und Massstab in einer Welt mit nationalen Einheiten, die unter verschiedenen Bedingungen und unter Berücksichtigung verschiedener politischer Ziele und Entscheidungprozesse agieren müssen.

So wie wir im Inneren eines Landes eventuell von Steuerfreiheit als Idealziel eines „freien“ Marktes träumen können, aber in der „rauhem“ Wirklichkeit und unter Berücksichtigung einer Zielvielfalt und von Marktversagen Steuern als eine notwendige Einrichtung akzeptieren und die entscheidende Frage zu lauten hat, wie viel und wofür Steuern zulässig sind (eine wirtschaftspolitische und politische Frage!), so sollte im internationalen Bereich die Frage des wie viel und wofür von Protektionismus in bestimmten Situationen akzeptiert werden kann im Vordergrund der internationalen wirtschaftspolitischen Debatten stehen. Mag sein, dass protektionistische Tendenzen auf Grund partieller Interessen im allgemeinen die grössere Gefahr darstellen und einen undifferenzierteren Freihandelsappell nahelegen. Aber wenn man den echten Problemen der unvermeidlichen Mischung von Freihandel und protektionistischen Modifikationen nicht genügend Aufmerksamkeit widmet und institutionell auf dem Konsensweg begründbare Regeln herausbringt (mehr als das heute der Fall ist), besteht die Gefahr, dass sich „hinten herum“ immer wieder protektionistische Tendenzen einschleichen werden, „berechtigte“ und „unberechtigte“, auf jeden Fall aber unkontrollierbar und konfliktträchtig.

Anhang

Es wäre interessant, wenn es möglich wäre, empirisch zu überprüfen, ob ein Zusammenhang zwischen dem Mischungsgrad von Freihandel und (offenen und indirekten) protektionistischen Elementen einerseits und den nationalen Unterschieden in Produktion oder Konsum andererseits besteht. Das würde aber nicht nur einen aussagekräftigen Indikator für den Grad des Protektionsniveaus (im weitesten Sinn) erfordern, sondern auch verlässliche grössere ökonomische Modelle der untersuchten Staaten, um den Einfluss des Protektionsgrades isolieren zu können. Das kann hier nicht und vielleicht überhaupt nicht befriedigend geleistet werden. An Stelle dessen sei hier nur eine „Milchmädchen“-Überlegung angefügt. In der folgenden Tabelle sind für 16 europäische Staaten Indizes des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) pro Kopf (BK), beruhend auf OECD-Berechnungen mit kaufkraftmodifizierten Wechselkursen, den Anteilen der Exporte am BIP (EB) gegenübergestellt. Letztere sollen als grober Indikator für die internationale Verflochtenheit und damit für den „Freihandelsgrad“ dienen. (Importe oder Exporte plus Importe könnten ebenso herangezogen werden, würden aber wenig Änderung in der relativen Reihung bringen.)

Tabelle

Land	Reales BIP/Kopf (1992) Durchschnitt der 16 Länder = 100	Exporte / BIP (1990-92) in %
Österreich	112.0	39.6
Belgien	112.6	71.0
Deutschland	126.5	32.6
Dänemark	110.4	35.8
Finnland	90.0	26.3
Frankreich	115.1	22.8
Griechenland	51.4	22.4
Grossbritannien	101.2	24.3
Irland	76.7	54.7
Italien	108.2	21.0
Niederlande	105.4	52.7
Norwegen	109.9	43.9
Portugal	60.6	27.8
Schweden	102.7	29.6
Schweiz	146.6	36.1
Spanien	68.0	17.9

Schon ein flüchtiger Blick auf die Daten zeigt, dass zwischen den beiden Reihen kein enger Zusammenhang besteht. Eine einfache lineare Regression des BIP/Kopf zum Exportanteil ergibt zwar den (gemäss Freihandelsargument) erwarteten positiven Zusammenhang (BK=84.06+0.45 EB), er ist aber mit einem $r^2 = 0.07$ so gut wie nicht existent. Das Bild ist aber selbstverständlich nicht nur dadurch verfälscht, das alle anderen Einflussgrössen nicht berücksichtigt sind, sondern vor allem auch systematisch dadurch, dass grosse Staaten natürlicher- und notwendigerweise einen kleineren Exportanteil haben als kleine Staaten. (Für die Welt als Ganzes ist der Exportanteil gleich Null.) Um dies zu berücksichtigen, wurde ein Dummy (D) eingeführt, der 1 für Grossstaaten mit mehr als 20 Millionen Einwohnern trägt (in unserem Fall: Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Italien und Spanien) und 0 für alle anderen. Als Ergebnis erhält man (t-Werte in Klammern):

$$\text{BK} = 66.99 + 0.78 \text{ EB} + 18.40 \text{ D}; R^2 = 0.16 \\ (3.06) \quad (1.51) \quad (1.17)$$

Wie man sieht wird jetzt – neben dem Grösseneffekt – der spezielle Einfluss der Ausssenverflochtenheit etwas deutlicher, aber die niedrigen Werte des Determinationskoeffizienten ($R^2=0,16$) und des t -Werts des Regressionskoeffizienten lassen erkennen, dass kein gesicherter positiver Zusammenhang abgeleitet werden kann. Das kann natürlich eine Folge davon sein, dass andere (nicht erfasste) Faktoren dem Ausseheneinfluss entgegenwirken haben. Andererseits ist aber auch die Möglichkeit einer umgekehrten Kausalkette zu bedenken. Statt vom Ausseheneinfluss zur Produktion und Produktivität kann der Einfluss von hoher Produktivität (und insbesondere von Produktivität bei neuen Produkten) zu höheren Exporten und Importen führen.

Literatur

- Dow, S.C. (1990), „Beyond dualism“, Cambridge Journal of Economics, 14/2, 143–157.
- Heinemann H.J. (1986), „Der Vorteil internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Überlegungen zu einem alten Thema“ in Ertel R. und Heinemann H.J. (Hrsg.), Aspekte internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsbeforschung: Hannover, S. 1–21.
- Little I.M.D. (1950), *A Critique of Welfare Economics*. Oxford University Press: London.
- Machlup, F. (1977), *A History of Thought on Economic Integration*. Columbia University Press: New York.
- Mander, J. (1993), „Megatechnology, Trade, and the New World Order“ in Nader, R. et al. (eds), *The Case against 'Free Trade': GATT, NAFTA and the Globalization of Corporate Power*. North Atlantic Books: Berkeley, S. 13–22.
- Nye, J.V. (1991), „The myth of Free Trade Britain and Fortress France: tariffs and trade in the nineteenth century“, *Journal of Economic History*, 51/1, 23–46.
- The Group of Lisbon (1995), *Limits to Competition*. MIT Press: Cambridge MA.
- Woll, A. (1984), *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, 8. Aufl. Franz Vahlen-Verlag: München.
- Yeager, B.L. and Tuerck, D.G. (1983/84), „Realism and free trade policy“, *CA-TO Journal*, 3/3, 645–666.

The Political Economy of the Better Régime: A Historical Test of the Theory of Social Situations

Institut für Finanzwissenschaft und Sozialpolitik der

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Olshausenstraße 40

D-24098 Kiel, Germany

By Christian Seidl

1. Introduction

Economics has always been concerned with examining the comparative superiority of economic régimes, investigating the properties of optimum economic régime, or with choosing the best set of institutions making up an economic régime. Remember, e.g., Adam Smith's *Wealth of Nations*, Ricardo's plea for free trade, Marxian economics, the Mises-Lange-Hayek debate on economic calculation, and the modern theories of mechanism design initiated by Hurwicz's seminal work. However, when it comes to compare economic régimes, economics has not much to offer beyond the Pareto criterion and some stability concepts in cooperative game theory. These are rather poor instruments for evaluating economic régimes on the scale of better or worse.

Joseph Greenberg's recently developed theory of social situations¹ seems to be particularly suitable for the comparison of economic régimes. The purpose of these article is to check whether this *prima facie* impression comes true, or whether the theory of social situations lodges inherent pitfalls which do not render it particularly appropriate to compare economic régimes. Such weaknesses, if properly demonstrated, may eventually lead to improvements of the theory of social situations.

¹ Greenberg (1990a,b)