



Win-Win oder Nullsumme?

Zum praktischen Nutzung des theoretischen Konzepts vom komparativen Vorteil

Christian Tuschhoff

Im Zuge der Initiativen zur Vereinbarung weiterer Freihandelsabkommen zwischen z.B. Europa und Amerika (TTIP), Europa und Kanada (CETA), oder USA und pazifischen Staaten (TPP) gibt eine Vielzahl von politischen Einwänden und Bedenken. Aber auch in der wissenschaftlichen Diskussion ist Freihandel umstrittener als gemeinhin behauptet wird (Frieden/ Lake/ Schultz 2012: 268; Tuschhoff 2015: 99). Im Zentrum der Debatte zwischen den Befürwortern und Skeptikern von Freihandel steht zum einen das Konzept des komparativen Vorteil und zum anderen die Frage, unter welchen konkreten Bedingungen dieses Konzept wohlstandsfördernd oder wohlstandsmindernd wirkt.

Das Konzept „komparativer Vorteil“

Unter komparativem Vorteil versteht man „die Fähigkeit eines Landes oder eines anderen Akteurs ein Produkte oder eine Dienstleistung effizienter herzustellen als andere Produkte oder Dienstleistungen. Wesentlich ist dabei, dass die Effizienz wirtschaftlicher Tätigkeiten ... verglichen wird. Komparativer Vorteil bezieht sich *nicht* auf einen Vergleich der Effizienz verschiedener Länder oder Firmen“ (Tuschhoff 2015: 99, Hervorhebung im Original).

Steigender Wohlstand ist deshalb die Folge von Spezialisierung und Arbeitsteilung, bei der alle beteiligten Akteure sich ausschließlich auf diejenigen Tätigkeiten konzentrieren, die sie am effizientesten ausüben können. Die erzeugten

Überschüsse an Waren und/oder Dienstleistungen eines Akteurs, die er selbst nicht verbraucht, werden dann gegen solche eingetauscht, die er selbst nicht erzeugt hat. Zwischen allen beteiligten Akteuren entsteht eine win-win Situation.¹

Der Grundgedanke des Konzepts vom komparativen Vorteil ist, dass Effizienzgewinne dadurch entstehen, dass nur begrenzt vorhandene Ressourcen wirksam statt verschwenderisch auf die einzelnen Wirtschaftsaktivitäten aufgeteilt werden. Auf diese Weise wird nicht nur mehr Wohlstand erzeugt, sondern es werden auch knappe Ressourcen geschont.

Dieses innerhalb einer Volkswirtschaft funktionierende Konzept kann auch in internationalen Wirtschaftsbeziehungen angewandt werden. In dem Maße wie die Weltwirtschaft arbeitsteilig organisiert wird, müsste also auch der Wohlstand aller Beteiligten steigen.

Kritik am Konzept

Einige Wirtschaftswissenschaftler zogen in jüngerer Zeit die praktische Wirksamkeit dieses Konzepts in Zweifel. Die Kritik argumentiert mit zwei Stoßrichtungen: Erstens zeige die Praxis, dass die erhofften Wohlstandsgewinne nicht oder nicht (mehr) in der erwarteten Höhe erzielt würden, gleichzeitig aber erheblich Kosten verursachten; zweitens werde das Konzept nur unter ganz bestimmten Bedingungen wirksam, die jedoch in der Praxis überwiegend nicht gegeben seien.

¹ Für eine Kritik an der überzogenen Interpretation und politischen Nutzung des Konzepts siehe Driskill (2007)

EVALUATIONEN DER PRAKTISCHEN ERFAHRUNGEN MIT FREIHANDEL

Der Nobelpreisträger Paul Krugman z.B. wandte ein, dass weitere Freihandelsabkommen – insbesondere TPP - kaum noch zu Effizienz- und Wohlstandsgewinne führen könnten, denn die Handelsbeziehungen seien bereits weitgehend liberalisiert; es gäbe kaum noch protektionistische Hürden, die abgebaut werden könnten. Die Kosten der noch bestehenden Hürden gegen Importe beliefen sich nur noch auf 0,01 Prozent des Bruttoinlandsproduktes. Daher könnte mit dem Abbau verbleibender Handelsschranken keine großen Effizienzgewinne mehr erzielt werden. Die zu erwartenden wirtschaftlichen Vorteile weiterer Freihandelsabkommen seien sehr gering (Krugman 2014).

Erfahrungen und Prognosen

Hinzu kommt, dass die Netto-Wirkung bereits geschlossener Freihandelsabkommen wie z.B. NAFTA auf die betroffenen Volkswirtschaften sehr begrenzt ausfiel (Villarreal/ Fergusson 2013). Die verschiedenen wissenschaftlichen Schätzungen zum wirtschaftlichen Potential des derzeit verhandelten Transatlantischen Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) legen unterschiedliche Szenarien zugrunde, um abzuschätzen, wie die einzelnen Liberalisierungsschritte den Wohlstand mehren (Felbermayr 2013; Felbermayr/ Heid/ Lehwald 2013; Felbermayr et al. 2013; Francois et al. 2013; Mildner/ Schmucker 2013). Die jedoch teils irreführenden Darstellungen der Zahlen (maxw 2015) lassen in der Tat selbst bei einer ambitionierten Freihandelspolitik nur moderate Wohlstandsgewinne erwarten, wie schon Krugman vermutet hatte (Subramanian 2015).

Umverteilung: Gewinner und Verlierer

Es kommt hinzu, dass die erwarteten Wohlstandsgewinne einer liberalen

Handelspolitik meistens auf die gesamte Gesellschaft bezogen und entweder als Wachstumsrate der Volkswirtschaft oder als durchschnittlicher realer Pro-Kopf Einkommensgewinn angegeben werden.

Dahinter verbirgt sich aber, dass internationale Spezialisierung und Arbeitsteilung auch zu Umverteilungen innerhalb einer Gesellschaft führt. Denn Spezialisierung bedeutet, dass einzelne Wirtschaftszweige entweder ganz abgeschafft oder zumindest in erheblichem Maß verkleinert werden. Unternehmen und Arbeitnehmer dieser Wirtschaftszweige sind dann die Verlierer der Freihandelspolitik. Sie müssen sich unfreiwillig neue Betätigungsfelder suchen. Daher entstehen durch Freihandelsabkommen auch Umverteilungskosten.²

Dani Rodrik (1992) schlug deshalb vor, das Verhältnis von Umverteilungskosten zu Effizienzgewinnen als eine Kennzahl zu ermitteln. Diese Kennzahl gibt Auskunft, ob die Wohlstandsgewinne von Freihandelsabkommen höher sind als die Umverteilungskosten. Denn erst dann ist ein Freihandelsabkommen wirtschaftlich zu rechtfertigen. Dies sei aber meist nicht der Fall (Braunberger 2011; Rodrik 2011: 57-58). Mit anderen Worten: Rodrik bezweifelt, dass Freihandelsabkommen tatsächlich immer oder überwiegend *win-win* Situation darstellen; stattdessen fasst er auch die Möglichkeiten ins Auge, dass es sich um ein Nullsummenspiel oder sogar um ein Verlustgeschäft handeln könnte.

Das Verhältnis von Umverteilungskosten zu Effizienzgewinnen bei Freihandelsabkommen verschlechtere sich jedoch, je offener eine Volkswirtschaft bereits sei. Bei weitgehend offenen Volkswirtschaften erzeugten weitere Freihandelsabkommen nur noch einen geringen Effizienzgewinn. In diesen Volkswirtschaften fallen deshalb die Umverteilungswirkungen noch weiterer

² Diese Kosten können entweder dem einzelnen Betroffenen oder der Allgemeinheit oder beiden aufgebürdet werden. Z.B. trägt ein Arbeitnehmer Kosten, wenn er bei einer neuen

Beschäftigung einen geringeren Lohn erhält als zuvor. Wenn der Staat z.B. Umschulungen fördert, trägt die Gesellschaft die Kosten.

Freihandelsabkommen sehr stark ins Gewicht. In stark geschützte Volkswirtschaften mit hohen protektionistischen Hürden könnte dagegen der Abbau von Handelsschranken durch Freihandelsabkommen erhebliche Effizienzgewinne erzeugen. In diesen Volkswirtschaften fallen die Umverteilungswirkungen im Verhältnis zu den Effizienzgewinnen kaum ins Gewicht (Bouet 2008; Rodrik 2011: 60). Neueste Forschungsergebnisse stützen Rodriks Vermutung, dass die Kosten der Umverteilung die Gewinne des Freihandels tatsächlich in ganz erheblichem Maß übersteigen könnten (Autor/ Dorn/ Hanson 2013; Subramanian 2015: 45-46).

Allerdings bezweifeln viele Wirtschaftswissenschaftler, dass die Öffnung von Märkten durch Freihandelsabkommen zu derart einschneidenden Umverteilungen führen, wie Rodrik und Bouet behaupten. In den Prognosen zu den Auswirkungen des Transatlantischen Freihandelsabkommens wird versprochen, dass die Arbeitslosigkeit in den OECD-Ländern durchschnittlich um 0,5 Prozent zurückginge, wenn die Märkte tiefgreifend (also nicht nur durch weitere Zollsenkung) geöffnet würden. Denn diese Öffnung schaffe etwa zwei Millionen zusätzliche Arbeitsplätze. Davon würden insbesondere diejenigen Mitgliedstaaten der OECD profitieren, in denen derzeit eine sehr hohe Arbeitslosigkeit bestehe. Weiter versprechen die Prognosen Lohnsteigerungen in den OECD Ländern von durchschnittlich 2,3 Prozent (Felbermayr/ Heid/ Lehwald 2013).

Um der Umverteilungswirkung von Freihandelsabkommen insbesondere auf Beschäftigung und Lohnentwicklung der 1990er Jahre auf den Grund zu gehen, untersuchte Richard Freeman, ob die sinkenden Löhne ungelerner Arbeiter in den USA einerseits und die steigende Arbeitslosigkeit in Europa andererseits auf Freihandel zurückgeführt werden können (Freeman 2000). Die USA exportiert vorwiegend technisch hochentwickelte Produkte wie Flugzeuge, Software oder Instrumente für wissenschaftliche Zwecke.

Europa exportiert ebenfalls vorwiegend technische hochentwickelte Produkte insbesondere Werkzeugmaschinen, Autos, medizinische Geräte oder Eisenbahnen. Beide importieren vor allem einfachere Waren wie Textilien, Schuhe oder Kinderspielzeug. Insbesondere in den USA sind jedoch nur 15 Prozent der Beschäftigten in der Warenherstellung tätig. Die allermeisten arbeiten im Dienstleistungssektor und sind kaum mit handelbaren Gütern befasst. Ihre Beschäftigungsquote oder Lohnniveau werden deshalb kaum von internationalen Handelbeziehungen beeinflusst (Freeman 2000: 349).

Adrian Wood (1991; 1995) wandte gegen diese Analyse ein, dass bei der Berechnung unberücksichtigt geblieben sei, dass internationaler Handel auch zu technologischen Innovationen führe, in dessen Folge sich gering qualifizierte Arbeitnehmer einsparen ließen. Die Ausweitung von Handelsbeziehungen sei deshalb für 50 Prozent der Arbeitsplatzverluste und das geringere Lohnniveau von gering Qualifizierten verantwortlich zu machen. Insofern entstünde ein Zwei-Klassen-System von Beschäftigung in den OECD Ländern. Dieses Argument untermauerte Rodrik, indem er argumentierte, dass in einer vom Freihandel bestimmten Wettbewerb, die politischen Machtverhältnisse (Strange 2000) von (ungelernten) Arbeitnehmern und den Staaten zu Unternehmen verschoben würden. Insbesondere die geschwächte Arbeitnehmerschaft müsste diesen politischen Machtverlust mit Wohlstandseinbußen bezahlen (Rodrik 2000).

Seit Ende der 1990er Jahre sind jedoch weder Beschäftigung noch das Lohnniveau in erheblichem Ausmaß gesunken (Rodrik 2011: 85). Strittig bleibt außerdem, ob dafür Marktöffnung durch Freihandelsabkommen (Helpman et al. 2012) oder eher technische Innovation (Goldberg/ Pavcnik 2007) sowie Veränderungen in der Sozialpolitik (Streeck 2013a; b) verantwortlich zu machen sind (Rodrik 2011: 84).

Die wirtschaftswissenschaftliche Forschung ging zunächst davon aus, dass die Umverteilung wegen größerem Freihandel zwischen verschiedenen Arbeitnehmergruppen erfolgte. Ungelernte Arbeitnehmer mussten entweder mit Lohneinbußen oder aber mit Arbeitsplatzverlust rechnen. Gelernte bzw. gut ausgebildete Arbeitnehmer würden jedoch von mehr Freihandel profitieren, weil mehr Arbeitsplätze für gut Ausgebildete entstünden und dafür auch höhere Löhne bezahlt würden.

Diese Vermutung wurde jedoch durch die Beobachtung vor allem in den USA widerlegt, dass die Reallöhne seit geraumer Zeit auch für gut ausgebildete Arbeitnehmer nicht mehr anstiegen, wie man eigentlich erwartet hätte. Gleichzeitig stiegen jedoch Einkünfte aus Kapitalvermögen in erstaunlichem Maß an. (Lemann 2015; Piketty 2014).

Daher hat sich die Betrachtung der von Freihandel ausgelösten Umverteilung von der gesellschaftlichen Bruchlinie zwischen gelernten und ungelernten Arbeitnehmern auf die alt bekannte Bruchlinie der sozialen Klassen – also Arbeit und Kapital – verschoben (Krugman 2008; Subramanian 2015).

Die Umverteilung verstanden als Kompensation der Freihandelsverlierer durch die Freihandels Gewinner durch Sozialversicherungssysteme wird neuerdings zusätzlich durch weitere Probleme erschwert (Subramanian 2015: 47):

- ◆ Geringe Wachstumsraten begrenzen die Möglichkeiten, Umverteilung aus Wohlstandsgewinnen zu finanzieren;
- ◆ Hohe Verschuldungsstände von Staaten begrenzen die Finanzierbarkeit von Umverteilungsmaßnahmen, zumal die Möglichkeiten der Kreditaufnahme mehr beschränkt sind als zuvor;
- ◆ Kapital ist international sehr mobil und daher schwerer zu besteuern als zuvor. Damit steht diese Finanzierungsquelle für Umverteilungsmaßnahmen ebenfalls nur in eingeschränktem Maß zur Verfügung.

Gerechtigkeit und Fairness

Robert Driskill gibt überdies zu bedenken, dass Wirtschaftswissenschaftler meist die Frage übergehen, unter welchen Bedingungen dem Gemeinwohl gedient sei und/oder wie die Verluste der Freihandelsverlierer in die Gemeinwohlberechnung einbezogen werden (Driskill 2007: 6-7). Auf diese Frage sind mehrere Antworten denkbar:

1. Dem Gemeinwohl ist nur dann gedient, wenn alle Mitglieder einer Gemeinschaft Nutzen aus Freihandel ziehen, d.h. es darf keine Verlierer geben;
2. Dem Gemeinwohl ist dann gedient, wenn die Mehrheit der Mitglieder einer Gemeinschaft Nutzen aus Freihandel zieht, eine Minderheit jedoch Verluste erleidet, für die sie aus den Gewinnen der Mehrheit jedoch entschädigt wird (Kompensation);
3. Dem Gemeinwohl ist auch dann schon gedient, wenn die Mehrheit der Mitglieder einer Gemeinschaft Nutzen aus Freihandel zieht, eine Minderheit jedoch Verluste erleidet ohne dafür entschädigt zu werden (größter Nutzen für die größte Zahl);
4. Dem Gemeinwohl ist sogar schon dann gedient, wenn Freihandel zu mehr Wirtschaftswachstum führt, das verteilt werden kann. Die Frage, wie der Gewinn auf Gruppen und/oder Individuen verteilt wird, ist unerheblich.

Hinter diesen verschiedenen Möglichkeiten von Umverteilung verbergen sich höchst unterschiedliche Vorstellungen von Gerechtigkeit oder Fairness. Diese philosophischen Fragen werden von Wirtschaftswissenschaftlern meist übersehen. Sie legen aber ihren Modellrechnungen implizit entsprechende Annahmen zugrunde.

BEDINGUNGEN DER WIRKSAMKEIT DES KOMPARATIVEN VORTEILS

Die vom Konzept des komparativen Vorteils in Aussicht gestellten Effizienzgewinne können jedoch nur in vollem Umfang erzielt werden, wenn eine Reihe von Bedingungen erfüllt sind, die im Konzept als gegeben

angenommen werden. Dazu gehören insbesondere (Rodrik 2011: 62):

1. Der Freihandel muss vollständig sein, d.h. alle Güter und Handelspartner einbeziehen;
2. Es dürfen keine anderen die Funktion des Marktes einschränkenden Maßnahmen außer Handelsbarrieren bestehen;
3. Die betroffene Volkswirtschaft muss gemessen am Weltmarkt klein sein;
4. Es sollte Vollbeschäftigung herrschen oder die Regierung verfügt über wirksame Instrumente zur Steuerung der Nachfrage;
5. Die Gesellschaft als Ganzes sollte Einkommensumverteilung als Folge von Freihandel nicht als unerwünscht ablehnen;
6. Freihandel sollte nicht zu einem Ungleichgewicht von fiskalischen Einnahmen und Ausgaben führen, oder es müssen neue Wege zur Steigerung von Einnahmen erschlossen werden;
7. Marktöffnung muss politisch nachhaltig sein, so dass die Marktteilnehmer nicht fürchten müssen, dass diese Politik später wieder umgekehrt wird.

Nur wenn diese Bedingungen erfüllt sind, ist damit zu rechnen, dass Freihandel zu höherem Realeinkommen der gesamten Volkswirtschaft führt. Diese Bedingungen

sind jedoch weder einzeln noch als Ganzes in der Realität gewährleistet.

Wenn Freihandel nicht nur einmalig das Realeinkommen der Volkswirtschaft steigern, sondern auch zu ständigem Wirtschaftswachstum führen soll, ist die Erfüllung weiterer Bedingungen notwendig (Rodrik 2011: 63):

1. Handelschranken dürfen keine langfristige Wirkung auf das Wachstum von output ausgeübt haben;
2. In den Modellen ist die Annahme vorgesehen, dass Handelschranken das Wachstum von output der Weltwirtschaft als Ganzes steigern; eine Gruppe von Ländern könnte auch bei Weltwirtschaftswachstum von negativen Wachstumsraten betroffen werden; dies hängt davon ab, mit welchen Produktionsfaktoren diese Länder ausgestattet sind und über welche technologische Entwicklung sie verfügen.

Rodrik stellt fest: „Insgesamt sind die Wachstumserfolge davon abhängig, ob die Kräfte des komparativen Vorteils Ressourcen in die Wachstumssektoren der Wirtschaft lenken oder sie von dort abziehen.“ (Rodrik 2011: 63; Übersetzung ChT)

Letzte Veränderung/Ergänzung: 28.05.2015

Literatur

- Autor, David H./ Dorn, David/ Hanson, Gordon H. (2013), 'The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States', *American Economic Review*, 103 (6): 2121-2168.
- Bouet, Antoine (2008), *The Expected Benefits from Trade Liberalization. Opening the Black Box of Global Trade Modeling* Food Policy Review no. 8 Washington, DC: Food Policy Research Institute. (online: <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/pv08.pdf>, abgerufen: May 1, 2015.)
- Braunberger, Gerald (2011), Rodriks unmögliches Dreieck, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 28. März 2011, 14
- Driskill, Robert (2007), 'Deconstructing the Argument for Free Trade', (online: <http://www.vanderbilt.edu/econ/faculty/Driskill/DeconstructingfreetradeAug27a2007.pdf>, abgerufen: April 28 2015).
- Felbermayr, Gabriel (2013), Was der Handelskompromiss von Bali wirklich bringt, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 14. Dezember 2013, 14

Christian Tuschhoff – Win-Win oder Nullsumme?

- Felbermayr, Gabriel/ Heid, Benedikt/ Lehwald, Sybille (2013), *Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen. Teil 1: Makroökonomische Effekte*: Bertelsmann Stiftung Gütersloh:
- Felbermayr, Gabriel/ Larch, Mario/ Flach, Lisandra/ Yalcin, Erdal/ Benz, Sebastian (2013), *Dimension und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA* München: IFO Institut.
- Francois, Joseph/ Manchin, Miriam/ Norberg, Hanna/ Pindyuk, Olga/ Tomberger, Patrick (2013), *Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*: Centre for Economic Policy Research TRADE10/A2/A16 London, UK: Centre for Economic Policy Research.
- Freeman, Richard B. (2000), 'Are Your Wages Set in Beijing?' in: Jeffrey A. Frieden/ Lake, David A. (Hrsg.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, 4. Aufl. Belmont, CA et.al.: Thomson & Wadsworth, 343-352.
- Frieden, Jeffrey A./ Lake, David A./ Schultz, Kenneth A. (2012), *World Politics. Interests, Interactions, Institutions*, 2nd International Students Edition. Aufl. New York, NY; London, UK: W.W. Norton.
- Goldberg, Pinelopi K./ Pavcnik, Nina (2007), 'Distributional Effects of Globalization in developing Countries', *Journal of Economic Literature*, XLV (1): 39-82.
- Helpman, Elhanan/ Itskhoki, Oleg/ Muendler, Mar-Andreas/ Redding, Stephen (2012), *Trade and Inequality: From Theory to Estimation*: NBER, NBER Working Paper 17991 (online: http://scholar.harvard.edu/helpman/files/trade_and_inequality_paper.pdf, abgerufen: June 4, 2012.)
- Krugman, Paul (2008), 'Trade and Wages, Reconsidered', *Brookings Papers on Economic Activity*: 103-137.
- Krugman, Paul (2014), No Big Deal, in: *New York Times*, February 28, 2014, A23 (online: <http://www.nytimes.com/2014/02/28/opinion/krugman-no-big-deal.html?ref=opinion&r=0>, abgerufen: March 1, 2014).
- Lemann, Nicholas (2015), Unhappy Days for America, in: *New York Review of Books*, 9, May 21, 2015 (online: <http://www.nybooks.com/articles/archives/2015/may/21/our-kids-unhappy-days-america/>, abgerufen: May 25, 2015).
- maxw (2015), Wie die Befürworter TTIP schönrechnen, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 17. März 2015, 16
- Mildner, Stormy-Annika/ Schmucker, Claudia (2013), *Abkommen mit Nebenwirkungen?*: Stiftung Wissenschaft und Politik, SWP-Aktuell 26 Berlin:
- Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-First Century* Cambridge, MA; London, UK: Belknap Press of Harvard University.
- Rodrik, Dani (1992), *The Rush to Free Trade in the Developing World: Why so Late? Why Now? Will It Last?*: National Bureau of Economic Research NBER 3947 NBER 3947 National Bureau of Economic Research. (online: <http://www.nber.org/papers/w3947.pdf>, abgerufen: April 28, 2015.)
- Rodrik, Dani (2000), *Grenzen der Globalisierung. Ökonomische Integration und soziale Desintegration. Has Globalization Gone Too Far?* Frankfurt/Main: Campus-Verlag.
- Rodrik, Dani (2011), *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy* New York, NY; London, UK: W.W. Norton & Co.
- Strange, Susan (2000), 'States, Firms, and Diplomacy' in: Jeffrey A. Frieden/ Lake, David A. (Hrsg.), *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, 4. Aufl. Belmont, CA et.al.: Thomson & Wadsworth, 60-67.
- Streeck, Wolfgang (2013a), *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, 3. Auflage. Aufl. Frankfurt/M: Suhrkamp Verlag.

Christian Tuschhoff – Win-Win oder Nullsumme?

- Streeck, Wolfgang (2013b), 'Was nun, Europa? Kapitalismus ohne Demokratie oder Demokratie ohne Kapitalismus', *Blätter für deutsche und internationale Politik* (6): 57-68.
- Subramanian, Arvind (2015), 'Ideas and Power in Contemporary Trade Development' in: Sanjaya Baru/ Dogra, Suvi (Hrsg.), *Power Shifts and New Blocs in the Global Trading System* London, UK; New York, NY: Routledge, 39-60.
- Tuschhoff, Christian (2015), *Internationalen Beziehungen* Konstanz; München: UVK Verlagsgesellschaft.
- Villarreal, M. Angeles/ Fergusson, Ian F. (2013), *NAFTA at 20: Overview and Trade Effects*: Congressional Research Service R42965 Washington, DC: Congressional Research Service.
- Wood, Adrian (1991), 'The Factor Content of North-South Trade in Manufactures Reconsidered', *Weltwirtschaftliches Archiv*, 12 (4): 19-43.
- Wood, Adrian (1995), *North-South Trade, Employment and Inequality : Changing Fortunes in a Skill-Driven World* Oxford: Oxford University Press.