

# Internationaler Handel

Andreas Dür, Universität Salzburg

*Beitrag für Andreas Busch et al. (Hrsg.) (2022) De-Globalisierung: State of the Art (Baden-Baden: Nomos).*

## Einleitung

Internationaler Handel bezieht sich auf den Austausch von Gütern und Dienstleistungen über staatliche Grenzen hinweg.<sup>1</sup> Handelspolitik versucht diesen Handel gezielt zu beeinflussen, entweder um Importe zu reduzieren, zum Beispiel durch Zölle, oder um Exporte zu fördern, zum Beispiel durch Subventionen. Auch Fiskal-, Umwelt- und Währungspolitik können internationalen Handel entweder fördern oder hindern, was aber nicht als Handelspolitik zählt, sofern die Auswirkungen auf Handel nicht eines der zentralen Motive dieser politischen Entscheidungen sind. Viele Faktoren beeinflussen Handelspolitik, darunter öffentliche Meinung, Interessengruppen und Politiker. Auf internationaler Ebene haben zudem internationale Organisationen – zentral hierbei die Welthandelsorganisation (WTO) – einen Einfluss auf Handelspolitik.

Handelspolitik ist ein wichtiges Politikfeld und erhält deshalb seit vielen Jahren große Aufmerksamkeit in der Politikwissenschaft. Aufbauend auf frühen Studien (Schattschneider 1935) entwickelte sich eine große Literatur, die praktisch alle Facetten dieses Politikfeldes beleuchtet (Martin 2015). In diesem Kapitel fasse ich zuerst die wichtigsten Entwicklungen in dieser Literatur im letzten Jahrzehnt zusammen. Dabei gehe ich unter anderem auf Studien zu den Handelspräferenzen von Firmen und Individuen, die Politisierung von Handelspolitik und die Gründe für und Konsequenzen von präferentiellen Handelsabkommen ein. Solche präferentiellen Handelsabkommen liberalisieren Handel zwischen zwei oder mehr Staaten, aber ohne diese Liberalisierung auf alle Staaten auszuweiten. Beispiele dafür sind das Umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada (CETA) und das Umfassende Wirtschaftskooperationsabkommen zwischen Indien und Singapur (CECA).

---

<sup>1</sup> Die Forschung für dieses Kapitel wurde finanziell vom Europäischen Forschungsrat (ERC) als Teil des Horizon 2020 Forschungs- und Innovationsprogrammes unterstützt (Fördervertrag Nr. 724107). Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Kapitel durchgehend nur das generische Maskulinum verwendet.

Dann beschäftige ich mich konkret mit der Frage, wie sich erklären lässt, dass moderne präferentielle Handelsabkommen eine große Anzahl an Themen umfassen und auch flankierende Maßnahmen zur Handelsliberalisierung im Bereich des Umweltschutzes oder der Arbeitnehmerrechte vorsehen. Als empirische Evidenz verwende ich in diesem Teil des Kapitels eine Umfrage, die Interessengruppen weltweit zu ihren Handelspräferenzen befragte (Dür, Mateo und Anderer 2019). Wie sich zeigt, ist die Einbeziehung flankierender Maßnahmen in präferentiellen Handelsabkommen heute zu einer Norm geworden, die von fast allen Akteuren sowohl im Globalen Norden als auch im Globalen Süden unterstützt wird. Auch wenn flankierende Maßnahmen potentiell zu Deglobalisierung führen können (zum Beispiel, wenn Umweltschutz dazu verwendet wird, um Handel zu begrenzen), sollte das aber eher nicht als Evidenz eines Trends hin zur Deglobalisierung gesehen werden, denn Unterstützung für Handelsliberalisierung bleibt weiterhin hoch.

## **Forschungsstand**

Die frühe politikwissenschaftliche Literatur zu Handelspolitik beschäftigte sich mit der Frage, warum Staaten Handel oft einschränken, obwohl internationaler Handel eigentlich den Wohlstand von Staaten maximieren würde. Verschiedene Argumente, darunter vor allem der Mobilisierungsvorteil, den die Verlierer von Handel haben, schienen Protektionismus gut erklären zu können (Schattschneider 1935). Angesichts der starken Liberalisierung der Handelspolitik wirtschaftlich entwickelter Staaten nach dem zweiten Weltkrieg stellte sich dann aber zunehmend die Frage, warum, wenn Protektionismus politisch Sinn zu ergeben schien, Staaten zunehmend von dieser Politik abweichen (Dür 2010; Hiscox 1999). Die resultierenden Studien fokussierten auf die Rolle von Exporteuren, die sich für besseren Zugang zu fremden Märkten einsetzen, aber auch auf die Rolle des Welthandelssystems um das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) und die WTO, die Liberalisierung auf der Basis von internationaler Kooperation und Reziprozität ermöglichte.

In den letzten zehn Jahren wandten sich Wissenschaftler dann stärker Teilaspekten dieser großen Fragen zu. Ein wichtiger Strang in dieser Literatur beschäftigt sich mit der Frage, welche Akteure sich für Freihandel und welche sich für Protektionismus einsetzen. Traditionellerweise wurde hier auf Konfliktlinien zwischen entweder Produktionsfaktoren oder Wirtschaftszweigen verwiesen (Alt u. a. 1996). Studien zu Produktionsfaktoren argumentierten, dass sich in entwickelten Staaten Akteure, die gut mit dem Produktionsfaktor Kapital ausgestattet sind, für Freihandel einsetzen sollten; und sich Akteure, die eher mit dem Produktionsfaktor Arbeit

ausgestattet sind, in diesen Staaten für Protektionismus stark machen sollten. Eine Erwartung wäre also, dass sich rechte Parteien eher für und linke eher gegen Freihandel positionieren sollten (wofür Milner und Judkins 2004 empirische Unterstützung fanden). Jene Autoren, die sich auf Wirtschaftszweige konzentrierten, betonten Unterschiede in den Handelspräferenzen zwischen exportierenden und im Importwettbewerb stehenden Wirtschaftszweigen. Sie konnten zum Beispiel auf protektionistisches Lobbying in Europa und den USA durch die Textilindustrie als Unterstützung für ihre Argumente verweisen.

Die sogenannte neue neue Handelstheorie (nach der „neuen Handelstheorie“, die sich mit intraindustriellem Handel und Skalenökonomien beschäftigte) postuliert nun aber, dass nur einzelne Firmen innerhalb von Wirtschaftszweigen entweder exportieren oder importieren und somit nicht alle Firmen in einer Branche gleich viel von Handel gewinnen (Melitz 2003). Das bedeutet, dass Firmen im selben Wirtschaftszweig unterschiedliche handelspolitische Interessen haben sollten. Tatsächlich zeigen verschiedene aktuelle Studien zumindest für die USA, dass Firmen zentrale Akteure in der Handelspolitik sind (Baccini, Pinto und Weymouth 2017; Kim und Osgood 2019). Deren handelspolitischen Präferenzen scheinen auch mit den Voraussagen der neuen neuen Handelstheorie übereinzustimmen. Auf der einen Seite stehen Superstar Firmen (also besonders große und produktive Firmen), die für Handelsliberalisierung lobbyieren, weil sie wirtschaftliche Gewinne von Handel erwarten können, während sich Firmen, für die Handel entweder keine direkten oder sogar negative Konsequenzen hat, auf der anderen Seite wiederfinden. Außerhalb der USA gibt es zu Firmenlobbying mit Bezug auf Handelspolitik nicht zuletzt aufgrund fehlender Daten aber bisher fast keine Studien.

Direkt verbunden mit der Frage nach den Handelspräferenzen von Firmen ist die Untersuchung der Determinanten öffentlicher Meinung zu Handel und Handelsabkommen. Zu dieser Fragestellung gibt es nun schon seit zwanzig Jahren eine florierende Literatur (O'Rourke und Sinnott 2001; Scheve und Slaughter 2001), die gerade im vergangenen Jahrzehnt aber noch einmal an Dynamik gewonnen hat. Viele der neuen Studien basieren nun nicht einfach mehr auf Umfragedaten, sondern bedienen sich Umfrageexperimenten, die eine kausale Interpretation der Ergebnisse erlauben (Mutz 2021; Rho und Tomz 2017). In einer typischen Art von Umfrageexperiment erhalten Befragte leicht unterschiedliche Informationen zum Beispiel zu den (vorgegebenen) Effekten von Handel, bevor sie um ihre Meinung zu Handel befragt werden.

Besonders großes Interesse besteht in dieser Literatur an der Frage, inwiefern individuelle Einstellungen zu Handel durch materielle oder immaterielle Überlegungen zu erklären sind.

Auf der einen Seite ist klar, dass es Gewinner und Verlierer von Handel gibt; sofern individuelle Einstellungen also materielle Faktoren reflektieren, sollten die Gewinner Handel unterstützen und die Verlierer Handel ablehnen. Tatsächlich finden mehrere Studien, dass die Verteilungseffekte von Handel einen Einfluss auf Einstellungen zu Handel haben (Scheve und Slaughter 2001; Stiller, Dür und Huber 2022). Auf der anderen Seite können aber auch nicht-materielle Faktoren – wie zum Beispiel ob jemand eher kosmopolitisch oder nationalistisch eingestellt ist (Mansfield und Mutz 2009) oder Fairness Überlegungen (Brutger und Rathbun 2021) – einen Einfluss ausüben. Dies ist besonders so, weil Bürger eventuell die Verteilungseffekte von Handel gar nicht richtig verstehen (Guisinger 2017; Rho und Tomz 2017). Genau dieses mangelnde Verständnis öffnet die Tür für noch einen dritten möglichen Einfluss auf öffentliche Meinung zu Handel, nämlich die Positionierung von Eliten zu diesem Thema und die Argumente, die diese verwenden, um Bürger in die eine oder andere Richtung zu lenken (Dür und Schlipphak 2021). Diesem Argument folgend übernehmen zumindest politisch wenig informierte Bürger die handelspolitische Position zum Beispiel der von ihnen präferierten politischen Partei.

An diese Diskussion der Determinanten öffentlicher Meinung schließt sich direkt die Frage an, ob öffentliche Meinung zu Handel einen Einfluss auf handelspolitische Entscheidungen hat. Auch zu dieser Frage gibt es noch keinen Konsens in der Literatur. Autoren, die davon ausgehen, dass Bürger sich eigentlich gar keine eigenständige Position zu Handel bilden (können), werden auch erwarten, dass öffentliche Meinung für Handelspolitik irrelevant ist. Trotzdem gibt es immer mehr Studien, die zeigen, dass Politiker die Interessen von Wählern in ihren handelspolitischen Entscheidungen vertreten (Campello und Urdinez 2021; Jensen, Quinn und Weymouth 2017; Schonfeld 2021). So sind zum Beispiel Politiker in Wahlkreisen mit vielen hochgebildeten Wählern eher für Handelsliberalisierung, was den wirtschaftlichen Interessen dieser Wähler entspricht. Zudem zeigen Politiker, die Wähler vertreten, die von einem raschen Anstieg chinesischer Importe negativ betroffen sind, eine negativere Einstellung zu China (Campello und Urdinez 2021).

In dieselbe Richtung deutet ein Literaturstrang, der sich mit der Frage beschäftigt, ob Handel Wahlentscheidungen beeinflussen kann. Ein solcher Konnex wurde schon sehr früh von Rogowski (1989) hergestellt. Ganz neu sind aber Studien, die zeigen, dass die starke Zunahme an Importen aus China, die viele Teile der westlichen Welt in den letzten Jahren erlebten, und die zu Verlusten an Arbeitsplätzen in einigen Wirtschaftsbereichen führten, zu größerer Unterstützung für populistische Parteien (Rodrik 2021), mehr Zustimmung zu Brexit in

Großbritannien (Colantone und Stanig 2018), und stärker nationalistischen Einstellungen (Steiner und Harms 2021) geführt hat. Da diese Studien eine Beziehung zwischen materiellen Verlusten durch Importe und politischen Einstellungen herstellen, unterstützen sie jene Autoren im Bereich der öffentlichen Meinung zu Handel, die argumentieren, dass handelspolitische Einstellungen sehr wohl materielle Interessen reflektieren, und dass diese Einstellungen relevant für politische Entscheidungen sind. Zudem zeigt dieser Literaturstrang, dass eine Deglobalisierung im Bereich des Handels – so wie das beim Brexit der Fall ist – prinzipiell möglich ist, wenn die Verteilungseffekte von Handel groß genug werden.

Die zuvor angeführten Studien deuten auch daraufhin, dass innerstaatliche Institutionen Auswirkungen auf die Handelspolitik eines Staates haben. Generell gelten demokratische Staaten als eher dem Freihandel zuneigend, da der Medianwähler in materieller Hinsicht von niedrigeren Preisen profitiert. Demokratien können aber auch versuchen, ihre protektionistische Politik vor dem Medianwähler zu verstecken, zum Beispiel indem sie nicht auf Zölle, sondern auf nicht-tarifäre Handelshemmnisse setzen (Kono 2006). Dass die Beziehung zwischen Regimetyyp und Handelspolitik recht komplex ist, zeigen auch die Resultate von Ehrlich (2011) und Wu (2015): ersterer zeigt, dass eine größere Anzahl von Zugangspunkten für Interessengruppen (wie das in Demokratien der Fall ist) eher Protektionismus fördert, während letzterer schlussfolgert, dass autokratische Regierungen in wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern Handelsliberalisierung verwenden können, um an der Macht zu bleiben. Auch wenn in den letzten Jahren Demokratien eher geschwächt und Autokratien eher gestärkt wurden, führt das also nicht automatisch zu Deglobalisierung im Bereich des Handels.

In engem Zusammenhang mit der Literatur zu individuellen Einstellungen zu Handel steht ein weiterer Strang in der neuen Literatur zu Handelspolitik, der sich mit der sogenannten Politisierung von Handelspolitik beschäftigt. Darunter wird steigende Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit für Handelspolitik und auch zunehmende gesellschaftliche Konflikte über Handelspolitik verstanden. Während auch in der Vergangenheit einzelne Handelsabkommen politisiert waren, so erreichte das Ausmaß der Politisierung von Handelspolitik im vergangenen Jahrzehnt doch ein neues Ausmaß. In den USA wurde die Transpazifische Partnerschaft (TPP) und in Europa die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) und das EU Handelsabkommen mit Kanada (CETA) breit und kontrovers diskutiert. Auch einzelne Entscheidungen der WTO wurden politisiert (Rixen und Zangl 2012).

Es ist dann nicht verwunderlich, dass sich eine ganze Reihe von Studien der Frage angenommen hat, warum es zu dieser Politisierung gekommen ist (De Bièvre u. a. 2020; Dür, Eckhardt und

Poletti 2020). Generell zeigt diese Literatur, dass zu Beginn der Politisierung meistens Aktivisten stehen, die versuchen, die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf bestimmte handelspolitische Entscheidungen zu lenken (Kay und Evans 2018). Darauf reagieren dann andere Akteure wie Interessengruppen, Entscheidungsträger und Medien, wodurch die öffentliche Salienz des Themas plötzlich stark ansteigt. Evidenz einer Deglobalisierung der Handelspolitik aufgrund dieser Politisierung gibt es derzeit aber noch wenig. Tatsächlich werden weiterhin viele (präferentielle) Handelsabkommen abgeschlossen und Austritte aus bestehenden Handelsabkommen – wie im Falle des Brexit – sind sehr selten.

Letztlich hat sich auch die Literatur zu Handelsabkommen im letzten Jahrzehnt stark weiterentwickelt. Diese fokussiert sich nun weniger auf die Welthandelsorganisation, da Verhandlungen in diesem Rahmen – die sogenannte Doha Entwicklungsagenda – wenig konkrete Ergebnisse geliefert haben, sondern mehr auf präferentielle Handelsabkommen. Eine der wichtigsten Neuerungen in diesem Bereich ist, dass nun der genauen Ausgestaltung dieser Abkommen viel mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird (Dür, Baccini und Elsig 2014). Während traditionellerweise in der quantitativen Literatur präferentielle Handelsabkommen als dichotome Variable behandelt wurden (es gibt ein Handelsabkommen oder es gibt keines), steht jetzt die Heterogenität der Abkommen im Vordergrund. Tatsächlich sind die Unterschiede zwischen diesen Abkommen schwer zu übersehen. Einige sind nur ein paar Seiten lang, während andere in die tausenden Seiten gehen.

Eine große Literatur nimmt sich dieser Designunterschiede an. In einer frühen Studie argumentierte Kucik (2012), dass Flexibilitätsbestimmungen in präferentiellen Handelsabkommen vor allem eine Antwort auf die Nachfrage nach Schutz vor Importen durch im Import-Wettbewerb stehende Akteure ist. Baccini, Dür und Elsig (2015) zeigten dann, dass die Tiefe und Flexibilität präferentieller Handelsabkommen positiv miteinander korrelieren. Ihr Argument lautet, dass sich diese Beziehung ergibt, weil tiefe Abkommen stärkere Verteilungseffekte haben und die potentiellen Verlierer sich durch Flexibilitätsbestimmungen absichern wollen. Lechner (2016) betonte in ihrer Studie zu nicht direkt handelsbezogenen Bestimmungen in präferentiellen Handelsabkommen ebenfalls die Rolle von Interessengruppen.

Gegeben der ganz unterschiedlichen Ausgestaltung von Handelsabkommen sollten sich sowohl die Gründe für deren Schaffung als auch die Konsequenzen dieser Abkommen stark unterscheiden. Interessanterweise wurde den Gründen für das Abschließen präferentieller Handelsabkommen im letzten Jahrzehnt nur relativ wenig Aufmerksamkeit zuteil. Die

wichtigsten Erklärungen beziehen sich hier immer noch auf die Interessen großer Unternehmen, durch solche Abkommen Skalenökonomien zu erreichen (Chase 2005), und den Wunsch demokratischer Regierungen durch Handelsabkommen ihren Wählern zu signalisieren, dass sie keine Klientel- sondern „gute“ Wirtschaftspolitik betreiben (Mansfield, Milner und Rosendorff 2002). Zudem können Regierungen in Ländern, die sich im Prozess der Demokratisierung befinden, tiefe Abkommen unterzeichnen, um den Spielraum zukünftiger Regierungen einzuschränken (Baccini und Urpelainen 2014). Ihr Ziel damit wäre dann eine zukünftige protektionistische Ausrichtung der Handelspolitik des Landes zu erschweren. Letztlich zeigten Baccini und Dür (2012), dass Handelsabkommen auch oft eine Reaktion auf frühere Handelsabkommen sind. Wenn zwei Staaten ein präferentielles Handelsabkommen abschließen, diskriminieren sie dadurch Exporteure aus Drittstaaten. Diese besitzen dann einen Anreiz, die eigene Regierung dazu zu bringen, ebenfalls ein präferentielles Handelsabkommen abzuschließen. Dadurch ergibt sich die Erwartung eines Dominoeffekts, dessen Existenz Baccini und Dür (2012) quantitativ zeigen konnten.

Die Literatur zu den Konsequenzen dieser Handelsabkommen wächst besonders rasch. Zentral dabei ist die Frage, ob und falls ja, wie präferentielle Handelsabkommen Handel beeinflussen. In der Zwischenzeit gibt es einen breiten Konsens, dass Handelsabkommen tatsächlich Handel fördern. Interessanter noch ist, dass tiefere Handelsabkommen – also Handelsabkommen, die weiterreichend in die Handelspolitik der beteiligten Staaten eingreifen – auch einen größeren positiven Effekt auf Handel ausüben (Baier, Bergstrand und Clance 2018; Dür, Baccini und Elsig 2014). Via diesen Effekt haben präferentielle Handelsabkommen überdies einen positiven Effekt auf Wirtschaftswachstum. Von Deglobalisierung ist in dieser Hinsicht also im Bereich präferentieller Handelsabkommen (noch) wenig zu spüren. Handelsabkommen haben auch einen Einfluss auf ausländische Direktinvestitionen (Büthe und Milner 2014), wirtschaftliche Reformen (Baccini und Urpelainen 2014) und sogar die Einhaltung der Menschenrechte (Hafner-Burton 2009). Letzterer Effekt ergibt sich, weil Handelsabkommen oft Handelszugeständnisse an das Einhalten von Menschenrechten binden. Wenn ein Partnerstaat in einem solchen Abkommen also die Menschenrechte verletzt, können die Handelspräferenzen, die ihm in einem Abkommen gewährt wurden, teilweise oder ganz zurückgenommen werden.

Insgesamt wurde also im letzten Jahrzehnt eine große Anzahl innovativer Studien zu Handelspolitik publiziert. Diese Literatur zeigt, dass Handelspolitik weiterhin von großem politikwissenschaftlichen Interesse ist. Die Forschung zu Handelspolitik ist damit natürlich

nicht beendet, auch wenn wir ein immer besseres Verständnis für verschiedenste Aspekte dieses Politikfeldes haben. Was vor allem fehlt ist Mikroevidenz: zu den Präferenzen zentraler Akteure – Interessengruppen, Entscheidungsträger und so weiter – in der Handelspolitik; zum Verhalten von Staaten in Handelsverhandlungen; und zu den Verteilungseffekten von Handel, die oft nur im Aggregat angesehen werden. Der folgende empirische Teil präsentiert eine Art solcher Mikroevidenz, nämlich zu den Präferenzen von Interessengruppen mit Bezug auf das Design von präferentiellen Handelsabkommen.

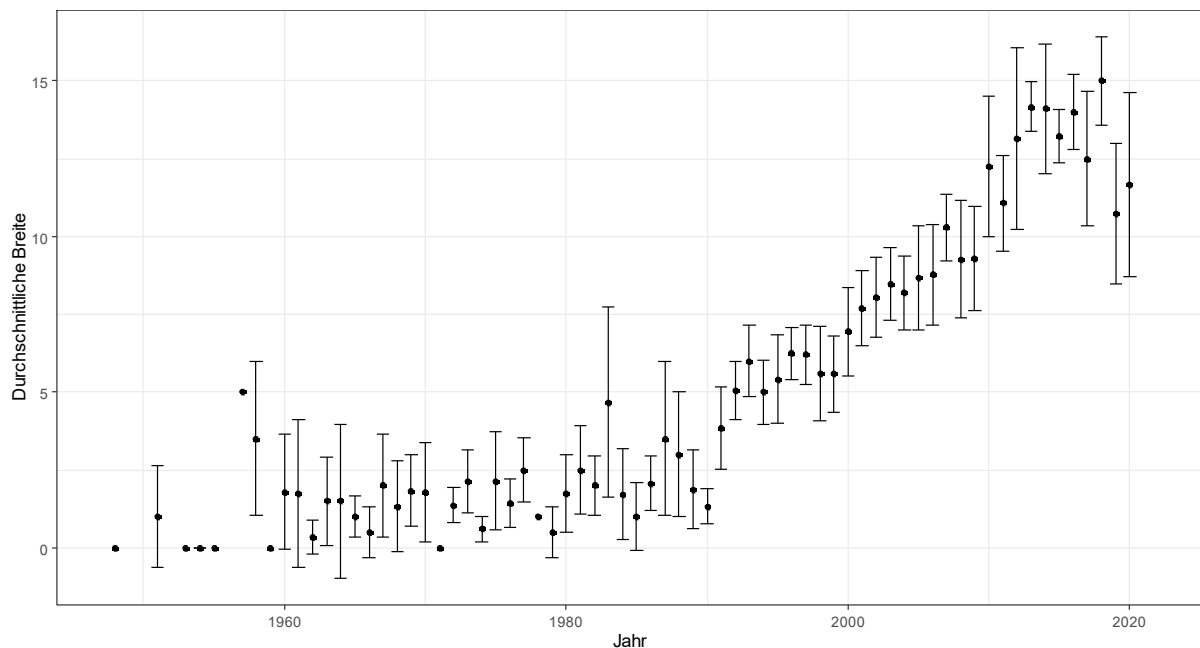
### **Präferentielle Handelsabkommen**

Wie schon zuvor erwähnt, beschäftigt sich ein großer Teil der neuen Literatur zu Handelspolitik mit präferentiellen Handelsabkommen. In diesem Abschnitt werde ich mich mit der Frage auseinandersetzen, warum moderne präferentielle Handelsabkommen sehr umfassend sind, das heißt, warum sie eine große Anzahl an Themenbereichen einschließen. Abbildung 1 verwendet Daten aus Version 2.1 des Design of Trade Agreements (DESTA) Datensatzes um diese Fragestellung zu motivieren (Dür, Baccini und Elsig 2014). Dazu berechnete ich aufbauend auf dem DESTA Datensatz die Anzahl von insgesamt 17 Politikbereichen (Arbeitsnehmerrechte, Dienstleistungen, geistige Eigentumsrechte, Investitionen, Korruption, Umweltschutz und so weiter), die in einem Abkommen enthalten sind.

Die Abbildung zeigt den Durchschnitt dieser Anzahl über alle Abkommen, die in einem bestimmten Jahr unterzeichnet wurden. Insgesamt fließen in diese Abbildung 699 Abkommen ein, wobei berücksichtigt werden muss, dass die Anzahl an Abkommen, die unterzeichnet werden, über die Zeit hinweg stark zugenommen hat. Die Abbildung zeigt sehr klar, dass über die letzten Jahrzehnte Abkommen immer umfassender geworden sind. Im Jahr 2018 waren im Durchschnitt schon 15 der 17 Sektoren, für die in DESTA Daten zur Verfügung stehen, in einem Abkommen enthalten, während diese Zahl bis 1990 nur bei ungefähr 2 lag. Das Konfidenzintervall zeigt aber auch, dass es weiterhin einiges an Varianz mit Bezug auf die Breite von Handelsabkommen gibt.



**Abbildung 1: Die durchschnittliche Breite von Handelsabkommen**



Anmerkung: Daten aus dem DESTA Projekt (Dür, Baccini und Elsig 2014), Version 2.1 (2021). Die Punkte zeigen den Durchschnitt in jedem Jahr und die Whisker die 90% Konfidenzintervalle.

Besonders interessant ist dabei die Kombination in den modernen Abkommen von auf der einen Seite direkt handelsbezogenen Bestimmungen, wie zum Beispiel Bestimmungen zur Liberalisierung von Dienstleistungshandel, und auf der anderen Seite flankierenden Maßnahmen in Bereichen wie Arbeitnehmerschutz und Umweltschutz. Von 103 Abkommen, die in DESTA kodiert sind und seit 2010 unterzeichnet wurden, beinhalten nicht weniger als 92 (also 89 Prozent) Bestimmungen zu Arbeitnehmer- oder Umweltschutz.

Warum präferentielle Handelsabkommen so umfassend sind und vor allem warum sie solche flankierenden Maßnahmen beinhalten ist somit eine relevante Fragestellung. Zwei unterschiedliche Argumente bieten sich als Antwort an. Auf der einen Seite könnte die Breite von Handelsabkommen vor allem eine Konsequenz unterschiedlicher Präferenzen von Staaten sein. Dieser Erklärung zufolge wollen unterschiedliche Staaten verschiedene Themen in Handelsabkommen sehen. Zum Beispiel könnte es sein, dass Staaten aus dem Globalen Norden daran interessiert sind, geistige Eigentumsrechte in Handelsabkommen zu schützen (Dür und Mödlhamer 2022), während sich Staaten aus dem Globalen Süden für Regelungen zur

Freizügigkeit für Arbeitnehmer einsetzen. Wenn diese unterschiedlichen Präferenzen in ein Gesamtpaket integriert werden, ergibt sich ein breites Handelsabkommen.

Auf der anderen Seite können Regierungen breite Handelsabkommen aushandeln, weil diese die größte gesellschaftliche Unterstützung erhalten. Dieses Argument geht davon aus, dass es innerhalb von Staaten unterschiedliche Gruppen gibt, die jeweils Interesse an einem Aspekt von Handelsabkommen haben. Wirtschaftsverbände könnten zum Beispiel Lobbying betreiben, damit ihre Regierungen Bestimmungen zu Dienstleistungshandel in Handelsabkommen aufnehmen (Dür 2008), während Gewerkschaften Bestimmungen zu Arbeitnehmerrechten in Handelsabkommen sehen wollen (Raess, Dür und Sari 2018). Wenn jede Gruppe vor allem an der Inklusion „ihres“ Themas interessiert ist, ergibt sich breite Unterstützung für Handelsabkommen, die sowohl weitreichende Bestimmungen zu direkt-handelsbezogenen Themen wie Dienstleistungen, als auch flankierende Maßnahmen, nämlich Schutz für Arbeitnehmer, Konsumenten und die Umwelt, beinhalten.

In der Folge verwende ich Daten aus einer Umfrage unter Interessengruppen zu Handelspolitik um empirisch zu untersuchen, welche dieser beiden Erklärungen besser auf die verfügbare Evidenz passt. Evidenz zu Interessengruppen zu verwenden ergibt Sinn, weil die meisten Studien zu diesem Thema auf die Rolle von Interessengruppen verweisen, meist aber nur anekdotische Evidenz zu deren Positionen vorweisen können (Lechner 2016; Raess, Dür und Sari 2018). Die Umfrage wurde im Frühjahr 2019 unter Interessengruppen in der ganzen Welt durchgeführt (Dür, Mateo und Anderer 2019). Dazu kontaktierten wir 2841 Interessengruppen, die potentiell ein Interesse an Handelspolitik haben. Die Identifikation dieser Gruppen erfolgte über das Transparenzregister der Europäischen Union (wobei wir nur Gruppen inkludierten, die Handelspolitik als Interesse angaben), die Teilnahme der Gruppen an Ministerkonferenzen der Welthandelsorganisation, die Teilnahme an einem Zivilgesellschaftstreffen im Rahmen eines EU Handelsabkommens, oder die Beteiligung an der Organisation von Zivilgesellschaftstreffen im Rahmen des Verbands Südostasiatischer Nationen (ASEAN).

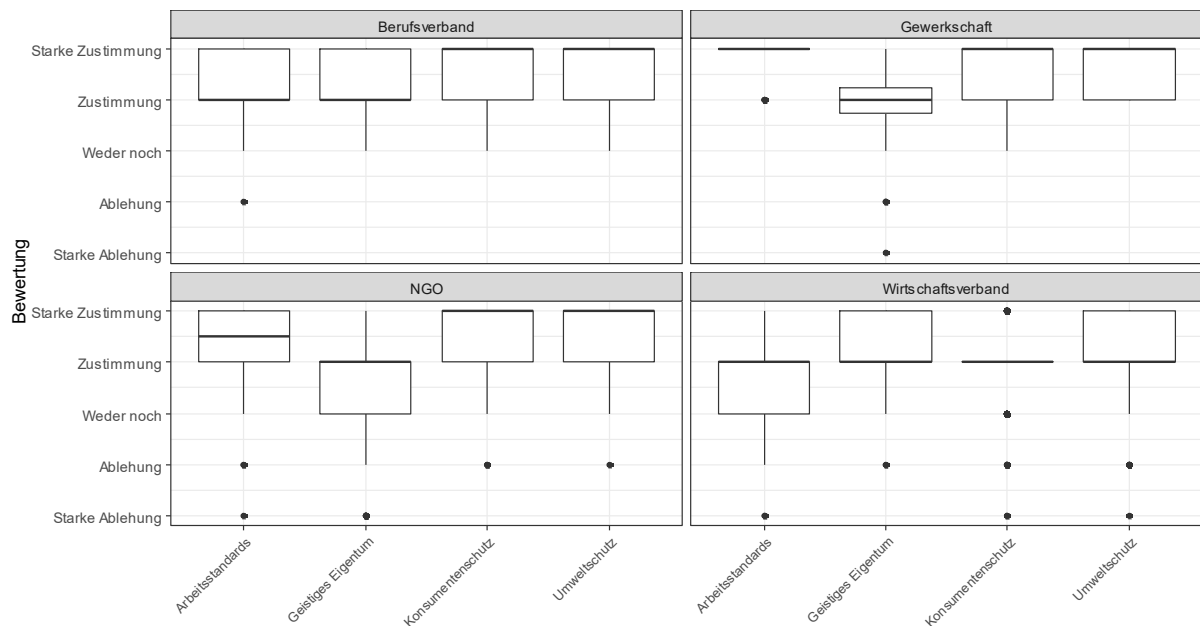
Wir erhielten Antworten von 691 Organisationen, was einer Rücklaufquote von 24,3 Prozent entspricht. Ungefähr die Hälfte der Gruppen sind Wirtschaftsverbände (53,1%), gefolgt von Nichtregierungsorganisationen (NGOs) (29,5%), Berufsverbänden (9%) und Gewerkschaften (8,4%). Wirtschaftsverbände, wie der Verband der Chemischen Industrie, vertreten die Interessen von Firmen; NGOs, wie BUND, vertreten Interessen, die über die materiellen Interessen der Mitglieder hinausgehen; Berufsverbände, wie der Verband Deutscher Anwälte, organisieren Angehörige eines bestimmten Berufes; und Gewerkschaften, wie der Deutsche

Gewerkschaftsbund, vertreten die Interessen von Arbeitnehmern. Dass wir viele Antworten von Wirtschaftsverbänden erhielten, entspricht dem im Durchschnitt größeren Interesse dieser Organisationen an Handelspolitik. Der weitaus größte Teil der Antworten kommt von Interessengruppen aus dem Globalen Norden. So stammen nicht weniger als 77,7% der Interessengruppen aus Europa. Dieser Überhang ergibt sich, weil es viel schwieriger ist, relevante Gruppen in wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern zu identifizieren. Der Auswahl der Gruppen entsprechend ist für fast alle Handelspolitik wichtig; nur 14,4% gaben an, dass Handelspolitik entweder gar nicht oder wenig wichtig für sie ist.

Die Antworten auf mehrere Fragen in der Umfrage erlauben Rückschlüsse auf die hier untersuchte Forschungsfrage. In einer Frage baten wir die Interessenorganisationen anzugeben, inwiefern sie (unter anderem) folgenden Aussagen zustimmen: dass Handelsliberalisierung mit strengen Regeln zum Umweltschutz einhergehen muss; dass Handelsliberalisierung mit strengen Regeln zum Schutz von Arbeitsstandards einhergehen muss; dass Handelsliberalisierung mit strengen Regeln zum Konsumentenschutz einhergehen muss; und dass Handelsliberalisierung mit strengen Regeln zum Schutz geistigen Eigentums einhergehen muss. Diese Frage erlaubt also ein direktes Verständnis davon, welche Gruppen sich für flankierende Maßnahmen zu Handelsliberalisierung stark machen.

Abbildung 2 fasst die Antworten zusammen. Unabhängig vom Typ der Interessengruppe (Berufsverband, Gewerkschaft, NGO oder Wirtschaftsverband) fanden alle vier Aussagen große Unterstützung. Die Medianantwort von Wirtschaftsverbänden war bei allen vier Fragen „Zustimmung“; Berufsverbände gaben sogar „Starke Zustimmung“ bei den Fragen zu Konsumentenschutz und Umweltschutz an; und die Unterstützung von Gewerkschaften und NGOs war überall höher als „Zustimmung“, außer bei den geistigen Eigentumsrechten. Über alle Gruppierung hinweg gibt es also Konsens, dass Handelsliberalisierung flankierende Maßnahmen benötigt.

**Abbildung 2: Flankierende Maßnahmen für Handelspolitik**



Anmerkung: Daten von (Dür, Mateo und Anderer 2019). Die Abbildung zeigt Box-Whisker-Plots, wobei der Median durch die breitere horizontale Linie hervorgehoben ist und der Kasten die Antworten zwischen erstem und drittem Quartil anzeigt.

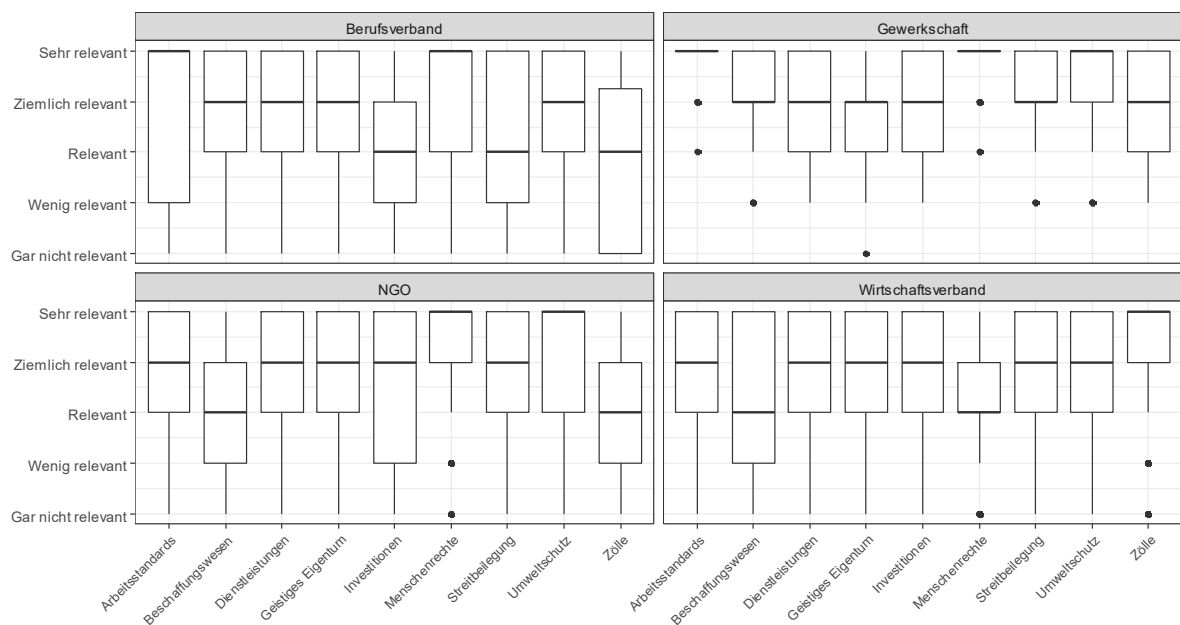
Diese Evidenz deutet daraufhin, dass zumindest in der Gegenwart für Regierungen Handelsabkommen, die auch flankierende Maßnahmen in Form von nicht direkt handelsbezogenen Bestimmungen beinhalten, politisch Sinn ergeben. Gerade Umweltschutzmaßnahmen scheinen auf viel Zustimmung und wenig Ablehnung zu stoßen. Handelsabkommen ohne solche flankierenden Maßnahmen dürften kaum genügend Unterstützung bekommen, um deren Ratifizierung sicher zu stellen.

Eine Möglichkeit ist, dass die Ergebnisse in Abbildung 2 hauptsächlich die Interessen nördlicher Interessengruppen reflektieren, die in der Umfrage stärker vertreten waren. Das Argument, dass nördliche Staaten ihre Macht verwenden, um solche Bestimmungen in Handelsabkommen mit südlichen Staaten durchzusetzen, ist in der Literatur tatsächlich weit verbreitet (Bastiaens und Postnikov 2017; Jinnah und Morin 2020). In unseren Daten findet sich aber wenig Unterstützung für die Erwartung, dass südliche Staaten zu flankierenden Maßnahmen in Handelsabkommen gezwungen werden müssen. Die Positionen von Interessengruppen im Globalen Süden ähneln nämlich jenen von Gruppen im Globalen Norden ganz stark. Gerade auch afrikanische Interessengruppen zeigen großes Interesse an

flankierenden Maßnahmen mit Bezug auf Umweltschutz, Konsumentenschutz und geistige Eigentumsrechte. Insgesamt spricht diese Evidenz also eher gegen die Interpretation, dass die Breite von Handelsabkommen vor allem eine Konsequenz unterschiedlicher Präferenzen von Staaten ist. Stattdessen ist aufbauend auf dieser Evidenz eher plausibel, dass breite Abkommen verwendet werden, um gesellschaftliche Zustimmung zu maximieren.

In der Umfrage fragten wir Interessengruppen auch, wie relevant eine Serie von neun potentiell in Handelsabkommen enthaltenen Themen für die Arbeit der Organisation sind. Zu diesen Themen gehörten Arbeitsstandards, Beschaffungswesen, Dienstleistungen, geistige Eigentumsrechte, Investitionen, Menschenrechte, Streitbelegungsregeln, Umweltschutz und Zölle. Abbildung 3 fasst die Antworten zu diesen Fragen zusammen, wiederum getrennt nach Typ der Interessengruppe. Dabei zeigt sich ein ähnliches Bild wie in Abbildung 2. Fast alle Themen werden als ziemlich relevant eingestuft; der niedrigste Medianwert ist „relevant“. Umweltschutz wird zum Beispiel sowohl von Berufs- als auch Wirtschaftsverbänden als „ziemlich relevant“ eingestuft; und von Gewerkschaften und NGOs sogar als „sehr relevant“.

**Abbildung 3: Relevanz verschiedener Themen in Handelsabkommen**

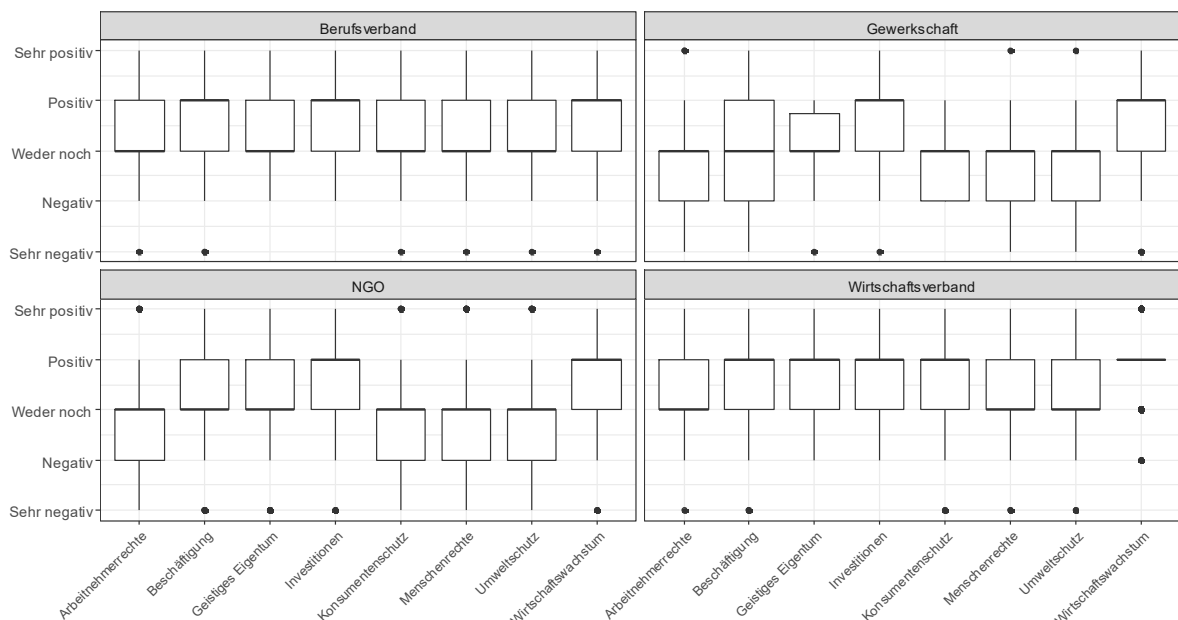


Anmerkung: siehe Abbildung 2.

Die Unterschiede zwischen nördlichen und südlichen Staaten sind wiederum gering. Interessanterweise finden sich die höchsten Werte für afrikanische Interessengruppen, die alle Themen bis auf eines (Streitbeilegungsverfahren) als sehr relevant ansehen. Für Europa finden wir die niedrigsten Werte. Auch diese Evidenz entspricht also eher dem Argument, das breite gesellschaftliche Unterstützung betont, als dem Argument, das unterschiedliche Präferenzen von Staaten hervorhebt.

Letztlich fragten wir Interessengruppen noch nach ihrer Einschätzung der Konsequenzen der Handelsabkommen, die ihr Land bisher abgeschlossen hat. Konkret legten wir den Gruppen eine Serie von Themen vor (von Arbeitnehmerrechten bis Wirtschaftswachstum) und baten sie, die Auswirkungen der Abkommen für diese Themen auf einer Skala von „sehr negativ“ bis „sehr positiv“ zu bewerten. Die Ergebnisse finden sich in Abbildung 4. Wirtschaftsverbände zeigten sich etwas mehr von den positiven Effekten von Handelsabkommen überzeugt, als NGOs und Gewerkschaften. Die meisten Einschätzungen befanden sich aber in der Mitte der Skala. Offensichtlich können Regierungen mit den Handelsabkommen, die sie abschließen, eine Mehrzahl der Interessengruppen zufriedenstellen.

**Abbildung 4: Konsequenzen von Handelsabkommen**



Anmerkung: siehe Abbildung 2.

Auch hier sind die Unterschiede zwischen Gruppierungen von unterschiedlichen Kontinenten klein. Zum Beispiel war die Bewertung durch afrikanische Gruppen nur in den Bereichen Beschäftigung, Investitionen und Wirtschaftswachstum etwas niedriger als jene von Gruppen aus Europa. Diese Evidenz widerspricht wiederum der Erwartung des ersten oben vorgestellten Argumentes, nämlich dass Staaten ganz unterschiedliche Präferenzen mit Bezug auf den Einschluss unterschiedlicher Themen in Handelsabkommen haben. Wenn dem so wäre, müsste sich die Evaluierung zum Beispiel zwischen Globalem Norden und Globalem Süden unterscheiden, zumindest solange die Präferenzen von Staaten die Einstellungen von Interessengruppen reflektieren.

Insgesamt deutet die Evidenz also daraufhin, dass es breite Unterstützung unter Interessengruppen für umfassende präferentielle Handelsabkommen gibt. Da diese Daten im Jahr 2019 erhoben wurden, können wir von ihnen aber nicht schließen, dass in den 1990iger Jahren, als die durchschnittliche Breite von Handelsabkommen erstmals zunahm, diese Entwicklung auch schon auf breite gesellschaftliche Unterstützung traf. Leider gibt es keine systematischen Studien, die die Präferenzen von Interessengruppen mit Bezug auf das Design von Handelsabkommen zu diesem Zeitpunkt untersuchen. Es kann leicht sein, dass das Hinzufügen von Themen wie Umweltschutz oder Arbeitnehmerrechten bei Wirtschaftsverbänden ursprünglich auf Skepsis traf und einen innergesellschaftlichen Kompromiss zwischen Wirtschaftsinteressen und zivilgesellschaftlichen Interessen darstellte (Cezar 2022). In der Zwischenzeit werden aber umfassende Handelsabkommen mit flankierenden Maßnahmen von fast allen Interessengruppen akzeptiert und wohl einfach als Standard oder sogar Norm akzeptiert.

Die Daten sagen auch nichts über mögliche Kompromisse zwischen Staaten in den 1990iger Jahren aus. Dass ursprünglich die Initiative für umfassende Handelsabkommen von Staaten des Globalen Nordens ausgegangen ist, ist sogar recht gut etabliert (Winham 1994). In den 1990iger Jahren traf der Versuch einiger westlicher Staaten, darunter vor allem auch der USA, Bestimmungen zu Umweltschutz und Arbeitsstandards in die Verträge der Welthandelsorganisation aufzunehmen, auf starke Ablehnung einiger südlicher Staaten wie Indien. Letztere sahen diese Bestimmungen als eine Art verdeckter Protektionismus, der nur dazu verwendet würde, billigere Güter aus den Märkten des Globalen Nordens fernzuhalten. Die Daten der Umfrage zeigen aber, dass sich hier in den letzten Jahrzehnten viel verändert hat. Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass sich in der Zwischenzeit zum Beispiel Umweltstandards auch regelmäßig in Abkommen finden, die nur südliche Länder umfassen

(Lechner und Spilker 2021). Sowohl die innerstaatlichen als auch die zwischenstaatlichen Debatten scheinen also zumindest momentan zugunsten umfassender Handelsabkommen entschieden zu sein.

## **Schluss**

In diesem Beitrag habe ich einen kurzen Überblick über die neuere Literatur zu Handelspolitik gegeben. Obwohl Handelspolitik schon seit vielen Jahren wissenschaftlich untersucht wird, ergaben sich durch das letzte Jahrzehnt an Forschung wichtige neue Einblicke in dieses Politikfeld. Besonders die (eventuell heterogenen) Handelspräferenzen von Firmen, Varianz in der Ausgestaltung von Handelsabkommen und die Politisierung von Handelspolitik erhielten viel Aufmerksamkeit. Neue Datensätze ermöglichten quantitative Studien zu Themen, die bisher nur qualitativ erforscht worden waren. Um individuelle Einstellungen zu Handelsabkommen zu erheben wurde auch vermehrt auf Umfrageexperimente als neues methodisches Instrumentarium zurückgegriffen, was ganz neue Einsichten erlaubte.

Im Anschluss an die Literaturübersicht habe ich die Frage aufgegriffen, warum moderne präferentielle Handelsabkommen sehr umfassend sind, das heißt, warum sie sehr viele Themenbereiche abdecken und auch flankierende Maßnahmen zu Handelsliberalisierung vorsehen. Dazu verwendete ich Daten aus einer Umfrage unter Interessengruppen aus aller Welt. Das tentative Ergebnis ist, dass zumindest in der Gegenwart breite Abkommen auf die größte gesellschaftliche Unterstützung treffen und zwar sowohl im Globalen Norden als auch im Globalen Süden. Sogar die meisten Wirtschaftsverbände befürworten heute Abkommen mit flankierenden Maßnahmen, zum Beispiel in den Bereichen Umweltschutz oder Konsumentenschutz. Solche haben sich also zu einer Norm entwickelt, von der abzuweichen Staaten wenig Interesse haben. Obwohl solche flankierenden Maßnahmen potentiell zu Deglobalisierung führen können, zeigt sich davon in den vorgestellten Daten noch wenig, da die meisten Akteure Handelsliberalisierung weiterhin positiv gegenüberstehen.

## **Literaturverzeichnis**

Alt, James E. u. a. (1996) „The Political Economy of International Trade: Enduring Puzzles and an Agenda for Inquiry“. *Comparative Political Studies* 29(6), 689–717.



- Baccini, Leonardo, und Andreas Dür (2012) „The New Regionalism and Policy Interdependence“. *British Journal of Political Science* 42(1), 57–79.
- Baccini, Leonardo, Andreas Dür und Manfred Elsig (2015) „The Politics of Trade Agreement Design: Revisiting the Depth-Flexibility Nexus“. *International Studies Quarterly* 59(4), 765–775.
- Baccini, Leonardo, Pablo M. Pinto und Stephen Weymouth (2017) „The Distributional Consequences of Preferential Trade Liberalization: Firm-Level Evidence“. *International Organization* 71(2), 373–95.
- Baccini, Leonardo, und Johannes Urpelainen (2014) *Cutting the Gordian Knot of Economic Reform: When and How International Institutions Help*. Oxford: Oxford University Press.
- Baier, Scott L., Jeffrey H. Bergstrand und Matthew W. Clance (2018) „Heterogeneous Effects of Economic Integration Agreements“. *Journal of Development Economics* 135, 587–608.
- Bastiaens, Ida, und Evgeny Postnikov (2017) „Greening up: the effects of environmental standards in EU and US trade agreements“. *Environmental Politics* 26(5), 847–69.
- Brutger, Ryan, und Brian Rathbun (2021) “Fair Share? Equality and Equity in American Attitudes Toward Trade”. *International Organization* 75(3), 880–900.
- Büthe, Tim, und Helen V. Milner (2014) „Institutional Diversity in Trade Agreements and Foreign Direct Investment: Credibility, Commitment, and Economic Flows in the Developing World, 1970-2007“. *World Politics* 66(1), 88–122.
- Campello, Daniela, und Francisco Urdinez (2021) „Voter and Legislator Responses to Localized Trade Shocks from China in Brazil“. *Comparative Political Studies* 54(7), 1131–62.
- Cezar, Rodrigo Fagundes (2022) „Dispute Settlement, Labor and Environmental Provisions in PTAs: When Will Business Interests Shift Positions?“ *Business and Politics* (Online-First).
- Chase, Kerry A. (2005) *Trading Blocs: States, Firms, and Regions in the World Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Colantone, Italo, und Piero Stanig (2018) „Global Competition and Brexit“. *American Political Science Review* 112(2), 201–18.
- De Bièvre, Dirk, Patricia Garcia-Duran, Leif Johan Eliasson und Oriol Costa (2020) „Editorial: Politicization of EU Trade Policy Across Time and Space“. *Politics and Governance* 8(1), 239–42.

- 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.
- . (2010) *Protection for Exporters: Power and Discrimination in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*. Ithaca: Cornell University Press.
- Dür, Andreas, Leonardo Baccini und Manfred Elsig (2014) „The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Dataset“. *Review of International Organizations* 9(3), 353–75.
- Dür, Andreas, Jappe Eckhardt und Arlo Poletti (2020) „Global Value Chains, the Anti-Globalization Backlash, and EU Trade Policy: A Research Agenda“. *Journal of European Public Policy* 27(6), 944–56.
- Dür, Andreas, Gemma Mateo und Christina Anderer (2019) „Trade Negotiation Survey: Key Findings“. Unpublizierter Bericht. [http://tradepower.sbg.ac.at/survey\\_report.html](http://tradepower.sbg.ac.at/survey_report.html).
- Dür, Andreas, und Christoph Mödlhamer (2022) „Power and innovative capacity: Explaining variation in intellectual property rights regulation across trade agreements“. *International Interactions* 48(1), 23–48.
- Dür, Andreas, und Bernd Schlipphak (2021) „Elite Cueing and Attitudes towards Trade Agreements: The Case of TTIP“. *European Political Science Review* 13(1), 41–57.
- Ehrlich, Sean D. (2011) *Access Points: An Institutional Theory of Policy Bias and Policy Complexity*. New York: Oxford University Press.
- Guisinger, Alexandra (2017) *American Opinion on Trade: Preferences without Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Hafner-Burton, Emilie M. (2009) *Forced to Be Good: Why Trade Agreements Boost Human Rights*. Ithaca: Cornell University Press.
- Hiscox, Michael J. (1999) „The Magic Bullet? The RTAA, Institutional Reform, and Trade Liberalization“. *International Organization* 53(4), 669–98.
- Jensen, J. Bradford, Dennis P. Quinn und Stephen Weymouth (2017) „Winners and Losers in International Trade: The Effects on US Presidential Voting“. *International Organization* 71(3), 423–57.
- Jinnah, Sikina, und Jean-Frédéric Morin (2020) *Greening through Trade: How American Trade Policy Is Linked to Environmental Protection Abroad*. Boston: MIT Press. [https://www.researchgate.net/publication/337209179\\_Greening\\_through\\_Trade\\_How\\_American\\_Trade\\_Policy\\_Is\\_Linked\\_to\\_Environmental\\_Protection\\_Abroad](https://www.researchgate.net/publication/337209179_Greening_through_Trade_How_American_Trade_Policy_Is_Linked_to_Environmental_Protection_Abroad) (11. Februar 2020).

- 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.
- Kono, Daniel Y. (2006) „Optimal Obfuscation: Democracy and Trade Policy Transparency“. *American Political Science Review* 100(3), 369–84.
- Kucik, Jeffrey (2012) „The Domestic Politics of Institutional Design: Producer Preferences over Trade Agreement Rules“. *Economics and Politics* 24(2), 95–118.
- Lechner, Lisa (2016) „The domestic battle over the design of non-trade issues in preferential trade agreements“. *Review of International Political Economy* 23(5), 840–71.
- Lechner, Lisa, und Gabriele Spilker (2021) „Taking it seriously: commitments to the environment in South-South preferential trade agreements“. *Environmental Politics* 0(0), 1–23.
- Mansfield, Edward D., Helen V. Milner und B. Peter Rosendorff (2002) „Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements“. *International Organization* 56(3), 477–513.
- Mansfield, Edward D., und Diana C. Mutz (2009) „Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety“. *International Organization* 63(3), 425–57.
- Martin, Lisa L. (2015) *The Oxford Handbook of the Political Economy of International Trade*. Oxford: Oxford University Press.
- Melitz, Marc J. (2003) „The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity“. *Econometrica* 71(6), 1695–1725.
- 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.
- Mutz, Diana C. (2021) *Winners and Losers: The Psychology of Foreign Trade*. Princeton: Princeton University Press.
- O’Rourke, Kevin H., und Richard Sinnott (2001) „The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence“. In: Susan M. Collins und Dani Rodrik (Hrsg.): *Brookings Trade Forum*, Washington, DC: Brookings Institution Press, 157–86.

- Raess, Damian, Andreas Dür und Dora Sari (2018) „Protecting Labor Rights in Preferential Trade Agreements: The Role of Trade Unions, Left Governments, and Skilled Labor“. *The Review of International Organizations* 13(2), 143–62.
- Rho, Sungmin, und Michael Tomz (2017) „Why Don't Trade Preferences Reflect Economic Self-Interest?“ *International Organization* 71(S1), S85–108.
- Rixen, Thomas, und Bernhard Zangl (2013) „The Politicization of International Economic Institutions in US Public Debates“. *The Review of International Organizations* 8(3), 363–87.
- Rodrik, Dani (2021) „Why Does Globalization Fuel Populism? Economics, Culture, and the Rise of Right-Wing Populism“. *Annual Review of Economics* 13, 133–70.
- Rogowski, Ronald (1989) *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*. Princeton: Princeton University Press.
- 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.
- Scheve, Kenneth, und Matthew Slaughter (2001) „What Determines Individual Trade-Policy Preferences?“ *Journal of International Economics* 54(2), 267–92.
- Schonfeld, Bryan (2021) „Trading Places, Trading Platforms: The Geography of Trade Policy Realignment“. *International Organization* 75(4), 959–90.
- Steiner, Nils D., und Philipp Harms (2021) „Trade shocks and the nationalist backlash in political attitudes: panel data evidence from Great Britain“. *Journal of European Public Policy* (Online-First).
- Stiller, Yannick, Andreas Dür und Robert A. Huber (2022) „Education and Trade Attitudes: Revisiting the Role of Economic Interest“. *World Trade Review* (Online-First).
- Winham, Gilbert R. (1994) „Enforcement of Environmental Measures: Negotiating the NAFTA Environmental Side Agreement“. *The Journal of Environment & Development* 3(1), 29–41.
- Wu, Wen-Chin (2015) “When Do Dictators Decide to Liberalize Trade Regimes? Inequality and Trade Openness in Authoritarian Countries”. *International Studies Quarterly* 59(4), 790–801.