

Handelsblokke i verdensøkonomien

**Peter Nedergaard, adjunkt, Institut for International Økonomi
og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København**

1. Indledning: Forskellige former for regionalt økonomisk samarbejde

Debatten om etablering af handelsblokke er taget til i de seneste år. Årsagen hertil er naturligvis, at der er fremkommet politiske skridt til at forstærke eller etablere handelsblokke flere steder i verden. Heriblandt er EF (inklusive det indre marked) og NAFTA de fremmeste, men ikke de eneste eksempler. I den forbindelse er det ikke mindst bemærkelsesværdigt, at USA har skiftet holdning fra som helhed at modsætte sig etableringen af regionale handelsblokke (med mindre de har stor sikkerhedspolitisk betydning) til selv at arbejde for etableringen af en regional handelsblok i Nordamerika. Samtidig er der også en udbredt forventning om, at især efter den kolde krigs afslutning og med ophøret af den politiske blokopdeling af verden vil der ske en acceleration af den økonomiske blokopdeling. Det skyldes en antagelse om, at konflikten mellem de politiske blokke i et stort omfang har holdt økonomiske, etniske, kulturelle og religiøse konflikter nede, som nu omvendt får mulighed for at komme frem til overfladen.

Begrebet handelsblok bruges både i en snæver og en bred betydning. Med handelsblok i en snæver betydning menes de konkrete regionale handelsarrangementer, som er nævnt i tabellen nedenfor. Det drejer sig om

EF, EFTA, NAFTA, ASEAN osv., som alle hviler på en fælles juridisk aftale om gensidige importliberaliseringer. Med handelsblok i en bred betydning tænkes derimod på Europa (eller rettere sagt de europæiske OECD-medlemmer), Nordamerika og Østasien (fx. en blok bestående af Japan, Hong Kong, Sydkorea, Taiwan og muligvis også ASEAN landene). Med handelsblok i en bred betydning er der tale om tre økonomiske blokke med henholdsvis ca. 25 pct. af verdens BNP (Europa og Nordamerika) og ca. 15 pct. af verdens BNP (Østasien). Disse handelsblokke er som regel løst funderede, selv om der med dannelsen af det europæiske økonomiske samarbejde (EØS) bestående af EF- og EFTA-lande og NAFTA (Canada, USA og Mexico) er en tendens på det seneste til, at den brede og snævre definition falder mere og mere sammen.

Som det fremgår af tabellen, er der to generationer af regionale handelsaftaler. Den første kom i årene omkring 1960, mens den anden kom i 1980'erne. Ofte bestod den sidste generation af regionale handelsaftaler i uddybninger af det allerede eksisterende handelssamarbejde. Uddybningerne består ofte i, at flere produktgrupper kommer med i de gensidige frihandelsaftaler. Det ser med andre ord ud til, at handelsliberalisering blandt en gruppe lande indebærer sit eget

Tabel 1. De vigtigste regionale handelsarrangementer siden 2. verdenskrig

Navn	Underskrevet
Europæiske Kul- og Stålfællesskab, EKSF	1951
Europæiske Økonomiske Fællesskab, EØF	1957
European Free Trade Area, EFTA	1960
Latin American Free Trade Area	1960
Central American Common Market	1960
Central African Economic and Customs Union	1964
Canada-U.S. Automotive Agreement	1965
New Zealand-Australia Free Trade Agreement	1965
Caribbean Free Trade Agreement	1968
Andean Pact	1969
Caribbean Community and Common Market	1973
ASEAN Preferential Trading Arrangements	1977
Latin American Integration Association	1979
Australia-New Zealand Closer Relations Agrmt.	1983
Europæiske Fællesakt, erstatter EKSF/EØF	1985
Canada-United States Free Trade Area	1988
European Economic Area, EØS	1991
North American Free Trade Area, NAFTA	1992

momentum i retning af endnu mere handelsliberalisering.

2. Handelsblokke og GATT

Regionale handelsarrangementer diskriminerer per definition i forhold til ikke-medlemslande. I henhold til artikel 24 i GATT er en sådan diskrimination imidlertid tilladt i forbindelse med dannelsen af toldunioner og frihandelsområder, når bestemte betingelser er opfyldt. Af de mere end 70 handelsarrangementer, som GATT har undersøgt, blev imidlertid kun fire erklæret for at være i fuld overensstemmelse med artikel 24. De fire var i alle tilfælde handelsarrangementer mellem udviklingslande. På den anden side blev ingen af de mange handelsarrangementer erklæret for at være direkte i uoverensstemmelse med artiklen (Sic!) (Lloyd, 1992:27).

Bag artikel 24 i GATT ligger forestillingen om, at frihandelsaftaler og toldunioner kan være første skridt i retning af mere altomfat-

tende frihandel. I mange år blev dette argument opfattet som fejlagtigt og naivt. Det blev fremhævet, at trade diversion (jf. nedenfor) let ville få overtaget i toldunioner, at handelsblokke indebar, at handelskonflikter lettere ville opstå og udvikle sig til egentlige handelskrige, og at resultatet af de økonomiske blokannelser først og fremmest ville blive, at de nye handelsblokke fik forbedrede terms-of-trade på resten af verdens befolkning.

I de seneste år er holdningen på baggrund af detaljerede analyser og modeller imidlertid nærmest skiftet tilbage til den oprindelige argumentation bag artikel 24. Med udgangspunkt i, at de nye handelsblokke er bundet til at holde bestemte toldsatser over for omverdenen, er der blevet argumenteret for, at værdien af handelsblokke består i at de kan gøre medlemslandene mere konkurrencedygtige og dermed mindske det interne pres for protektionisme. I den forbindelse har ikke mindst analyser af de dynamiske effekter i form af forøget konkurrence og forskning & udvikling i forbindelse med den økonomiske integration i EF forstærket dette synspunkt (jf. fx. Smith & Venables, 1988).

Med hensyn til GATT's rolle i en mulig blok-opdelte verden er meningene derfor alt i alt meget delte. GATT-systemet betragtes både som irrelevant (argument: se også, hvor svært det er at få en GATT-aftale i stand), som et system med mulighed for fredelig sameksistens med de økonomiske blokannelser (argument: de to tendenser vil afbalancere hinanden) og som et nødvendigt stærkt system, der skal til for at undgå *alt* for dominerende handelsblokke (argument: derfor er en stor GATT-pakke-aftale alfa og omega, hvis en eskalerende protektionisme skal afværges).

3. Er hegemoner nødvendige?

I forbindelse med vanskelighederne med at nå til enighed om en ny GATT-aftale er det blevet diskuteret, hvad grunden er hertil. I politisk teori findes der en forklaring.

International politisk teori beskæftiger sig bl.a. med betingelserne for, at økonomiske blokke kan undgås. Inden for det såkaldte realistiske paradigme i international politik er det fx. antagelsen, at en eller flere staters lederskab eller hegemoni kan fremme et stabilt økonomisk samarbejdsmonster mellem stater.

Ifølge teorien om hegemonisk stabilitet antager hegemonen den ledende magt på forskellige politiske samarbejdsområder. Fx. havde Storbritannien det handelspolitiske lederskab i det meste af det 19. århundrede og begyndelsen af den 20. århundrede. Samtidig med, at man selv fremstod som et eksempel på en frihandelsorienteret politik, forsøgte man også at få andre lande til at åbne for samhandel. Efter den anden verdenskrig blev den samme opgave varetaget af USA.

Hegemonen påvirker staterne til at samarbejde og til at acceptere fælles spilleregler. Det er med andre ord hegemonens opgave at fremskaffe et offentligt gode, som letter de internationale relationer. Herefter bliver de internationale relationer styrbare inden for områder som valutapolitik, handel, kapitalbevægelser, lufttransport, kommunikation, navigation osv.

Ofte fremhæves tre hegemonroller som særligt vigtige: 1) Den valutapolitiske, som giver fordele for hegemonen, fordi man er indehaver af den internationale reservevaluta. 2) Den handelspolitiske rolle, som indebærer promoveringen af frihandel, hvilket kan være en fordel eller en ulempe for hegemonen alt efter konkurrenceevne. 3) Den sikker-

hedspolitisk rolle i form af en betydelig militær slagstyrke til potentiel og aktuel indsats, som først og fremmest medfører udgifter for hegemonen. For en stærk hegemon indebærer varetagelsen af rollen så mange fordele, at de opvejer omkostningerne. For en svækket og vigende hegemon er det lige omvendt.

Antagelsen er, at fraværet af en hegemon kan medføre kaos og ustabilitet, således som det skete i 1930'erne, da USA var uvillig til at påtage sig lederskabet af verdensøkonomien, og da Storbritannien på grund af den svækkede økonomiske position var ude af stand hertil. Konkurrerende devalueringer, et stigende antal handelsbarrierer og et dramatisk fald i verdenshandelen var den umiddelbare konsekvens. Den handel, som endelig foregik, fandt mere og mere sted inden for løst definerede geografiske blokke eller zoner (især sterling-, dollar-, mark- og yen-zoner). Det var på baggrund af en analyse af 1930'ernes depression, at Charles Kindleberger (1973) konkluderede, at hvis verdensøkonomien skal stabiliseres, skal der være en stabilisator, en stabilisator.

En hegemon med vigende magt indebærer med andre ord en periode med svag styring og turbulens i det internationale system. Fx. har det været hævdet, at verden måtte gennem to verdenskrige, netop fordi der manglede et hegemoni til afløsning af det britiske. Først efter den anden verdenskrig kunne USA overtage rollen, efter at et tysk forsøg på det samme var mislykkedes.

Magtkoncentration og magtasymmetri kan derfor lette opretholdelsen af stabiliteten på den internationale scene. Både hegemonen og de andre, mindre magtfulde stater i det internationale system skulle i princippet have fordel heraf.

Tæt tilknyttet teorien om hegemonisk stabilitet (på kort sigt) er teorien om hegemonisk ustabilitet (på langt sigt), som forudsiger, at fx. et liberalt handelssystem er dømt til periodiske kriser. På den ene side understøtter den hegemoniske magt det liberale handelssystem. Samtidig skaber hegemonen imidlertid kraftfulde aktører, som på længere sigt underminerer hegemonens evne til at opretholde den ledende position.

Det debatteres i den forbindelse, om USA er en svækket hegemon, en vigende hegemon, eller om USA's hegemonværdighed allerede stort set er forhenværende. Under alle omstændigheder opfattes det ifølge hegemon-teorien som et problem, at andre lande ikke er villige til at overtage hegemonværdigheden efter USA, og at USA tilsyneladende heller ikke har mulighed for at påtage sig rollen en gang til.

Risikoen er derfor nærliggende for, at man ender i en situation, hvor fx. alle de vigtigste økonomiske aktører i verden bevæger sig sammen i protektionistisk retning.

Uden hegemon afhænger styringen af verdensøkonomien af den uprøvede og teoretisk omstridte mulighed for et kollektivt lederskab bestående af stormagter eller en diffus styring på grundlag af konsensus om et regime byggende på liberale handelsregler og normer. Meget tyder på, at et sådant system maksimalt er muligt inden for de bredt definerede handelsblokke.

4. Protektionistiske kræfter i toldunionen

Opfattes handelsblokke i den snævre betydning, tænkes der især på toldunioner og frihandelsområder, jf. tabellen ovenfor. Før Jacob Viners bog fra 1950, *The Customs Union Issue*, betragtede man almindeligvis etableringen af toldunioner som et entydigt skridt

i retning af en tilstand med global frihandel. Det var også ud fra denne betragtning, at toldunioner (og frihandelsområder) i GATT-aftalen fra 1948 blev friholdt for en del af traktatens generelle principper og forpligtelser.

Viners bog bevirkede imidlertid, at vurderingen af toldunionens virkninger for frihandel og velfærd blev mere tvetydig. Ifølge Viner medførte toldunionen en mere effektiv resourceallokering og velfærdsgevinster gennem trade creation, hvis der skete et skifte i forbruget fra varer produceret indenlands med forholdsvis høje omkostninger over til varer produceret i et andet toldunionsland med forholdsvis lave omkostninger. Omvendt betød toldunionen trade diversion, hvis der med dens etablering skete et skifte i forbruget fra varer produceret med forholdsvis lave omkostninger udenfor toldunionen til varer produceret med forholdsvis høje omkostninger i et af toldunionslandene. Det korte af det lange med hensyn til toldunioner og økonomiske blokke er, at etablering af toldunioner meget vel kan vise sig at være første skridt i retning af en handelsblok i stedet for at være første skridt i retning af mere global frihandel.

Når toldunioner en gang er etableret, er det også muligt med udgangspunkt i politisk teori at sige, hvilke kræfter der trækker i retning af øget protektionisme. Fx. frygter konkurrenter uden for EF, at den accelererede markedsintegration siden 1985 efterhånden vil medføre øget protektionisme over for tredjelandene. Umiddelbart kan man pege på to kilder hertil. For det første er der i kraft af det indre marked-programmet behov for at ændre handelspolitikken i de tilfælde, hvor de enkelte EF-lande har ført en selvstændig handelspolitik, som det fx. er tilfældet med bananer, tekstiler og biler. I den forbindelse er det ligegyldigt, om det er tale om såkaldt frivillige importbegrænsninger eller

officielle afvigelser fra EF's fælles handelspolitik under henvisning til artikel 115. For det andet giver den forøgede interne konkurrence fra producenter i andre EF-lande anledning til, at interessegrupper begynder at kæmpe for øget beskyttelse i forhold til lande uden for EF.

Med hensyn til den første kilde til stigende protektionisme har nogle EF-lande kun få nationale importrestriktioner, mens andre lande har mange. Blandt de sidste lande er fx. Frankrig og Italien. Spørgsmålet er herefter, om en fuldstændig fælles handelspolitik i EF-regi vil bevæge sig i retning af mere eller mindre protektionisme. Nationale importrestriktioner er normalt blevet gennemført på initiativ af velorganiserede interessegrupper, som repræsenterer indenlandske producenter, der ønsker beskyttelse imod konkurrenter udefra. Det er ikke sandsynligt, at disse indenlandske nationale interessegruppers indflydelse mindskes som følge af det indre markeds gennemførelse.

Erstatningen af nationale importrestriktioner med EF-restriktioner indebærer ikke på nogen måde en uovervindelig konflikt mellem interessegrupper fra de forskellige lande. Selv om fx. franske bilproducenter er de mest aktive for at fremskaffe reduktion i den udefrakommende konkurrence, betyder det ikke, at tyske bilproducenter er uinteresserede i det samme. Derfor er det alt andet lige sandsynligt, at det samlede pres for stigende protektionisme vil stige som et resultat af det indre marked.

Udenlandske konkurrenter, som berøres negativt af det interne krav om øget beskyttelse, er desuden ikke klienter i forhold til de politiske beslutningstagere i EF. Samtidig er de internt berørte forbrugere stort set fraværende i beslutningsprocessen. Kun i de tilfælde, hvor ikke-medlemslandes producenter får en stærk opbakning fra deres regeringer,

er det muligt, at forhandlingerne mellem en magtfuld ikke-medlemslands regering og EF's ministerråd vil dæmpe tendensen til øget protektionisme. De udenlandske konkurrenter skal således helst have en stærk regering eller handelsblok i ryggen.

En anden kilde til øget protektionisme i EF kommer fra et andet element i det indre marked-programmet. Markedsåbningen vil ikke mindst udsætte produktionen af visse former for tjenesteydelser i EF for øget konkurrence, fx. inden for bank-, forsikrings- og transportsektoren. Derfor vil de berørte grupper måske efterspørge kompenserende beskyttelse udadtil, fx. i form af såkaldt gensidighed (reciprocitet) som det skete på bank- og forsikringsområdet. Da disse foranstaltninger er rettet imod konkurrenter fra tredjelande er det sandsynligt, at de vil kunne få støtte fra pressionsgrupper i alle EF-lande, således at politikere og bureaukrater får sværere ved at modstå presset.

Alt i alt er den mest velunderbyggede konklusion om det indre markeds indflydelse på handelspolitikken i EF derfor, at der vil komme en forstærket protektionistisk pres internt i EF. Det betyder ikke, at EF bliver en Fæstning Europa mere end USA og Japan allerede i dag er økonomiske fæstninger. Tværtimod vil færre handelshindringer mellem EF-landene ofte være til stor fordel for ikke-EF firmaer, som opererer i EF. Det gælder også, selv om der samtidig gennemføres en noget mere protektionistisk politik. Ikke mindst amerikanske og japanske multinationale firmaer antages ofte at få store fordele af det indre marked, fordi de allerede har en pan-europæisk strategi.

Tendensen til, at der i EF i de kommende år kommer et protektionistisk pres forstærkes yderligere af, at EF endnu har langt igen, før det kan optræde som en politisk enhed. Selv efter gennemførelsen af Maastricht-trakta-

ten er EF kun er i stand til at føre en lavt profileret og fragmenteret udenrigspolitik og sikkerhedspolitik. Sådan en struktur favoriserer en reaktiv og defensiv snarere end en aktiv og strategisk politik fra EF's side. På trods af EF's økonomiske vægt sker omdannelsen til en politisk magt kun langsomt. Samtidig kan der argumenteres for, at mere protektionisme i denne proces er en nødvendig pris, som må betales. Hirschmann (1981:271) mener fx., at »(t)he larger the trade-creating effects, ... the greater will be resistance to the union among various concentrated and vocal producer interests of the member countries... Trade diversion implies, on the contrary, that concentrated producer-groups of member countries will be able to capture business away from their competitors in non-member countries. These effects will therefore endear the customs union to interest groups concerned and will provide some badly needed group-support for a union«.

Konklusionen er, at det sandsynligvis er nødvendigt at afbalancere den økonomiske vigtige trade creation med noget politisk vigtigt trade creation, efterhånden som integrationen accelereres i toldunionen.

5. Handelsblokke i virkeligheden

Analysen af verdenshandelens hidtidige regionalisering kan tage udgangspunkt i de regionale handelsarrangementer eller i de mere løst definerede grupperinger, som består af flere lande i Europa, Nordamerika og Østasien.

De første er ikke mindst interessante, fordi det er i deres regi, at handelsdiskrimineringen finder sted over for tredjelande. På den anden side er selve antallet af regionale handelsarrangementer imidlertid ikke noget tegn på, at verdenhandelen regionaliseres. Multilaterale handelsliberaliseringer i

GATT-regi kan modvirke tendensen, og det samme kan de mange unilaterale handelsliberaliseringer, som trods alt har fundet sted i mange lande i de senere år.

Hvis man tager den interne import i de vigtigste regionale handelsarrangementer og sammenligner tallene over en længere årrække med importen udefra, burde man få en indikator om, hvorvidt verdenshandelen regionaliseres (Lloyd, 1992). Disse tal kan yderligere opdeles i forskellige importgrupper. Resultatet bliver i så fald, at EF-6 (de oprindelige seks medlemslande) såvel som EF-12 kun har haft en klar og afgørende stigning i den interne import i forhold til importen udefra inden for fødevarerområdet. Med hensyn til forarbejdede varer generelt steg den interne import relativt frem til begyndelsen eller midten af 1970'erne, hvorefter den har været faldende. Det gælder især inden for områder som biler og tekstilvarer.

Overordnet betragtet har den samlede EF-interne import og den samlede EF-eksterne import udviklet sig stort set med samme hastighed siden EF's dannelse og indtil 1984. Den EF-eksterne import voksede hurtigere i midten af 1960'erne, i midten af 1970'erne og i de tidligere 1980'ere. Den EF-interne import stod for omkring halvdelen af EF-importen fra 1960 og til midten af 1980'erne. I 1984 faldt den EF-eksterne import på grund af de faldende priser på olie og råvarer, og samtidig steg iden EF-interne import til ca. 58 pct. og er siden forblevet på omtrent dette niveau.

For EFTA er tendensen til at importere mere fra de andre medlemslande endnu mindre klar end for EF, og det samme gælder for frihandelsaftalen mellem Australien og New Zealand, som også er blevet undersøgt. Denne mangel på handelsregionalisering kan skyldes, at de multilaterale frihandelsaftaler måske udgør en større modvægt til de regio-

nale handelsarrangementer, end man ofte regner med. Endvidere er der stadig ovenfor tale om en grov inddeling af importen, hvor der ikke tages hensyn til variable som ændringer i multilateral, regional og unilateral handelspolitik. Fx. bliver det stadig mindre hensigtsmæssigt at behandle EF og EFTA som handelspolitisk adskilte enheder. Heller ikke vigtige ændringer i priser, indkomster, teknologi og andre ikke-prisfaktorer er med i ovenstående betragtninger.

Analyseres regionaliseringen af verdenshandelen ud fra en bredere definition af, hvad en økonomisk blok er, ser resultatet tydeligt anderledes ud. I OECD-Europa steg den interne import i forhold til den eksterne import fra 56 pct. i 1964 til 69 pct. i 1987. I Østasien (Japan, Hong Kong, Sydkorea, Taiwan, ASEAN) steg andelen fra 21 pct. i 1964 til 40 pct. i 1987. I Nordamerika faldt den imidlertid fra 36 pct. i 1964 til 26 pct. i 1987.

Når handelsblokke defineres bredt udviser Vesteuropa og Østasien med andre ord tegn på regionalisering, idet man i stigende udstrækning handler med andre lande i regionen.

Denne udvikling ser endda ud til at være forstærket i de allerseneste år. I perioden 1985-90 er verdenshandelen i alt steget 13 pct. per år i værdi. Den interne samhandel mellem de OECD-vesteuropæiske lande er derimod steget 18 pct. per år i samme periode. Den interne handel i mellem de asiatiske lande er steget 17 pct. samme periode, mens den interne handel mellem de nordamerikanske lande er kun steget 8 pct. om året.

6. Konklusioner

Opfattes handelsblokke i den snævre betydning, kan der ikke påvises en klart øget regionalisering af verdenshandelen, hvis der med regionalisering menes, at den interne import

er steget hurtigere end den eksterne import. På den anden side er der ikke hermed givet nogen garanti med hensyn til, hvordan det vil gå i fremtiden. Der er i politisk teori kraftige indikationer i retning af, at når en intern økonomisk liberalisering kommer til et bestemt niveau (som man er nået til med gennemførelsen af det indre marked i EF), vil øget integration alt andet lige kræve mere protektionisme. Samtidig kunne man også have hævdet, at den kraftigt stigende økonomiske internationalisering og konkurrence skulle have betydet, at importen fra tredjelandene burde være steget endnu mere end importen fra de andre medlemmer af de regionale handelsarrangementer.

Opfattes handelsblokke i en mere bred forstand (som imidlertid på det seneste mere og mere er blevet sammenfaldende med handelsblokke i den snævre, juridisk afgrænsede forstand) er der imidlertid klare tegn på en stigende regionalisering af verdenshandelen. De europæiske lande handler mere og mere med andre europæiske lande, og det samme gælder for landene i Østasien. Sidstnævnte kan også skyldes den kraftige økonomiske vækst i området, som selvstændigt fremmer samhandelen.

Det står samtidig klart, at verdenshandelen i høj grad arter sig, som man skulle forvente under et vigende amerikansk hegemoni. Konsekvensen heraf skulle være, at verdenshandelen opslittedes i bredt definerede, geografiske blokke, hvor landene i den nuværende turbulente periode forsøgte at skabe en højere grad af forudsigelighed og fælles handelspolitiske spilleregler. Det er denne udvikling, som faktisk ser ud til at finde sted. Samtidig falder de mere bredt definerede handelsblokke (for Europas og Nordamerikas vedkommende) mere og mere sammen med handelsblokke i den snævre forstand. Endelig er der peget på, at der er politisk-teoretiske argumenter, som peger i retning af øget

protektionisme, når integrationen accelererer udover et vist niveau i en toldunion som i EF. Hermed kan en eventuel ny hegemon få endnu sværere ved at manifestere sig, med mindre den udgår fra fx. EF. Sidstnævnte er imidlertid vanskeligt i en uoverskuelig fremtid, så længe EF er tvunget til at føre en defensiv og reaktiv udenrigspolitik.

Litteratur

- Buzan, Barry (1991). *People, States & Fear. An Agenda for international security studies in the post-cold war era*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Frey, Bruno S. & Heinz Buhofer (1986). »Integration and Protectionism: A Comparative Institutional Analysis«, *Aussenwirtschaft*, Vol. 41, No. 2-3.
- GATT (1992). *International Trade 90-91, Volume I + II*.
- Gilpin, Robert (1987). *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press.
- Hine, R.C. (1985). *The Political Economy of European Trade: An Introduction to the Trade Policies of the EEC*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Hirschman, Albert O. (1981). *Essays in Trespassing Economics to politics and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Holm, Erik (1991). *Money and International Politics*, Copenhagen: Academic Press.
- Kindleberger, Charles P. (1973). *The World Depression 1929-1939*, Berkeley: University of California Press.
- Lloyd, Peter J. (1992). »Regionalism and World Trade«, *OECD Economic Studies* No. 18, Spring 1992.
- Smith, A. & A.J. Venables (1988). »Completing the internal market in the European community: some industry simulations«, *European Economic Review*, No. 32.
- Teutemann, Manfred (1990). »Completion of the internal market: An application of Public Choice Theory«, *Kommissionen, Economic Papers*, No. 83.
- Weiner, Klaus-Peter (1992). »Between Political Regionalization and Economic Globalization. Problems and Prospects of European Integration«, *International Journal of Political Economy*, Spring 1992, pp. 41-62.
- Viner, Jacob (1950). *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Viotti, Paul R. & Mark V. Kauppi (1987). *International Relations Theory. Realism, Pluralism, Globalism*, London: MacMillan.