

Michael W. M. Roos

Die Neue Außenhandelstheorie und die Neue Ökonomische Geographie

Zum Nobelpreis an Paul R. Krugman

Im Jahr 2008 wurde Paul Krugman für seine Analyse von Handelsmustern und der räumlichen Verteilung ökonomischer Aktivität mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften geehrt. Was sind die akademischen Verdienste Paul Krugmans?

Am 13. November 2003 schrieb das Magazin *The Economist*: "Many of Mr Krugman's fellow economists, jealous of his celebrity, comfort themselves with the thought that his angry rants have hurt his reputation enough to ensure he will not now win a Nobel prize. They may be kidding themselves. The Nobel committee has not been averse in the past to giving the prize to economists who have achieved popular notoriety, as its awards to Mr Friedman and, more recently, Joseph Stiglitz show. Mr Krugman is probably still in the running." Der Autor dieser Zeilen hat sich als guter Prognostiker erwiesen. Das diesjährige Nobelpreis-Komitee befand, dass Krugman eine erhebliche Neuorientierung der Forschung über Handelsmuster und die Lokalisierung ökonomischer Aktivitäten verursacht hat, indem er zeigte, wie sich zunehmende Skalenerträge auf diese Gebiete auswirken.

Paul Krugman ist eine Art akademischer Popstar. Der *Economist* beschrieb ihn 2003 als einen „Elfenbeinturm-Volkshelden der amerikanischen Linken, den Michael Moore des denkenden Menschen“. Seit 1999 schreibt Krugman für die *New York Times* und hat in über 600 Kolumnen die Bush-Regierung auf das Heftigste angegriffen. Zuvor schrieb er bereits regelmäßig für einige Magazine wie *Fortune* und *Slate*. Darüber hinaus ist er Autor mehrerer populärwissenschaftlicher Bücher,¹ in denen er einem breiten Publikum sehr gut lesbar und allgemeinverständlich ökonomische Sachverhalte erklärt.

Der Erfolg, den Krugman als populärer Autor und Kolumnist hat, ist seiner Gabe geschuldet, sich auch zu komplizierten Themen unterhaltsam und pointiert

zu äußern. Dabei schreckt er auch nicht vor offenen Worten und direkten persönlichen Angriffen zurück. Damit hat er sich sowohl politisch als auch in der ökonomischen Fachwelt zahlreiche Gegner verschafft. Auch seine nur kurze Tätigkeit 1982/83 als Senior Economist at the Council of Economic Advisers, einem wichtigen Beratungsgremium des amerikanischen Präsidenten, und die Tatsache, dass sich Bill Clinton nach einem persönlichen Treffen dagegen entschied, ihm einen wichtigen Posten anzubieten, sind seiner Scharfzüngigkeit geschuldet.

Warum ist dies alles von Bedeutung, wenn es um die Würdigung seiner akademischen Verdienste geht? Und worin bestehen diese?

Akademisches Werk

Paul Krugman hat mehr als 80 Aufsätze in anerkannten Fachzeitschriften veröffentlicht, darunter mehrere in den Top-5-Journalen *American Economic Review*, *Journal of Political Economy* und *Quarterly Journal of Economics*. Außerdem ist er (Ko-)Autor von mehr als 20 wissenschaftlichen Fach- und Lehrbüchern. 1991 erhielt er die John Bates Clark Medaille, die alle zwei Jahre an einen US-Ökonomen unter 40 Jahren vergeben wird, der einen signifikanten Beitrag zum ökonomischen Denken und Wissen geleistet hat. In der ökonomischen Internet-Datenbank IDEAS gehört Krugman nach zahlreichen Kriterien zu den Top-5%-Autoren, darunter nach Impact-Faktor gewichtete Zitationen. Ganz ohne Zweifel ist er also ein heraus-

¹ Paul R. Krugman: *The Return of Depression Economics*, New York 1999; ders.: *The Accidental Theorist and Other Dispatches from the Dismal Science*, New York 1998; ders.: *The Age of Diminished Expectations*, New York 1997; ders.: *Pop Internationalism*, New York 1996.

PD Dr. Michael W. M. Roos, 35, ist Dozent an der East Anglia Universität, England.

ragender Ökonom. Allerdings sieht es auch so aus, als hätte sich Avinash Dixit² 1993 in seiner Ehrung anlässlich der John Bates Clark Medaille mit seinem Ausblick geirrt. Dixit schrieb damals: „... our expectations of Paul Krugman's future economic research and writing have been greatly raised by our observation of his record so far. I am sure the Clark Medal is one well-deserved recognition of many to come in his career“.

Nach 1993 veröffentlichte Krugman nur noch zwei Aufsätze in Top-5-Journalen, den letzten im Jahr 1995 im Alter von 42 Jahren.

Krugman ist Außenwirtschaftstheoretiker. Seine wissenschaftlichen Beiträge hat er in den Gebieten Außenhandel, Wirtschaftsgeographie und Internationale Finanzen geleistet. Die Leistungen in den beiden ersten Gebieten werden vom Nobelpreis-Komitee ausführlich gewürdigt, während seine Beiträge zu Währungskrisen, spekulativen Attacken und Wechselkursregimen nur am Rande erwähnt werden, obwohl auch sie in der einschlägigen Literatur als grundlegend betrachtet werden.

Neue Außenhandelstheorie

Zwei Aufsätze Krugmans³ begründen die Neue Außenhandelstheorie. Bis in die 1970er Jahre wurde die Außenhandelstheorie von der Idee des komparativen Vorteils dominiert. Im frühen 19. Jahrhundert führte David Ricardo den komparativen Vorteil eines Landes gegenüber einem anderen Land auf technologische Unterschiede zurück. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts leiteten Eli Heckscher und Bertil Ohlin den komparativen Vorteil aus unterschiedlichen Faktorausstattungen her. Die wichtigste Implikation der klassischen Außenhandelstheorie ist, dass sogenannter Inter-Industrie-Handel stattfindet, d.h. dass Länder unterschiedliche Güter aus unterschiedlichen Industrien miteinander handeln. Das Handelsvolumen sollte daher zwischen Ländern mit unterschiedlichen Ausstattungen an Arbeit und Kapital oder unterschiedlichen Produktionstechnologien am größten sein, also zum Beispiel zwischen industrialisierten Ländern und Entwicklungsländern. Entwicklungsländer würden arbeitsintensive Agrargüter exportieren und Industrieländer kapitalintensive Industrieprodukte. Dabei profitiert

in den jeweiligen Ländern jeweils der Produktionsfaktor, der den komparativen Vorteil begründet, während eine Handelsliberalisierung dem anderen Faktor schadet. Dennoch erhöht im Aggregat eine Handelsliberalisierung, z.B. in Form einer Freihandelszone oder einer Zollunion, mit einem Land mit möglichst verschiedener Faktorausstattung die soziale Wohlfahrt am meisten. Handelsliberalisierungen sollten daher zwischen unterschiedlichen Ländern erwartet werden.

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts stimmten diese theoretischen Vorhersagen aber offensichtlich nicht mit den empirischen Beobachtungen überein. Zum einen wuchs vor allem der Handel zwischen sehr ähnlichen industrialisierten Ländern besonders stark. Diese Länder haben ähnliche Technologien und Faktorausstattungen und handeln ähnliche Güter, oft in denselben Industrien, z.B. deutsche Autos gegen französische Autos. Dieser sogenannte Intra-Industrie-Handel kann von der traditionellen Theorie nicht erklärt werden. Außerdem waren es vor allem Industrieländer, die ihren Handel untereinander liberalisierten, am stärksten im Fall des Europäischen Binnenmarktes. Die Außenhandelstheorie vor Krugman hatte kaum Modelle, die diese Phänomene erklären konnten.

Produktvielfalt, interne Skalenerträge und monopolistische Konkurrenz

Krugman griff die Idee der internen Skalenerträge auf, die Adam Smith vor Ricardo vertreten hatte. Danach führt die Arbeitsteilung innerhalb eines Unternehmens oder einer Industrie zu fallenden Stückkosten und damit zu Größenvorteilen. In diesem Fall sind Spezialisierung und Handel auch ohne Technologie- oder Faktorausstattungsunterschiede lohnend, so dass sich auch intraindustrieller Handel zwischen ähnlichen Ländern erklären lässt. Dies sah auch Ohlin schon 1933, also lange vor Krugman. Das Problem interner Skalenerträge besteht darin, dass sie nicht mit vollkommenem Wettbewerb vereinbar sind, was die übliche Annahme in der traditionellen Außenhandelstheorie war. Krugmans bahnbrechende Leistung bestand darin, diese Idee mit Hilfe des kurz zuvor von Dixit und Stiglitz⁴ entwickelten Modells der monopolistischen Konkurrenz zu formalisieren und ein einfaches theoretisches Modell anzubieten, das dieses Argument sehr klar präsentiert.

Der grundlegende Aufsatz vom 1979 enthält ein schlichtes Modell mit folgenden Annahmen. Konsum-

² A. Dixit: In Honor of Paul Krugman: Winner of the John Bates Clark Medal, in: Journal of Economic Perspectives, Nr. 7, 1993, S. 173-188, hier S. 187.

³ P. Krugman: Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, in: Journal of International Economics, Nr. 9, 1979, S. 469-479; P. Krugman: Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, in: American Economic Review, Nr. 70, 1980, S. 950-959.

⁴ A. Dixit, J. Stiglitz: Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, in: American Economic Review, Nr. 67, 1977, S. 297-308.

menten besitzen eine Präferenz für Vielfalt, d.h. wenn alle Güter denselben Preis haben, möchten die Konsumenten ihre Ressourcen auf so viele Güter wie möglich verteilen, statt viel von einem oder wenigen Gütern zu konsumieren. Güter werden nur mit Hilfe des Faktors Arbeit hergestellt. Interne Skalenerträge bei der Produktion eines Gutes entstehen durch einen fixen Arbeitseinsatz, der unabhängig von der produzierten Menge entsteht, während es einen einfachen linearen Zusammenhang zwischen Output und Arbeitseinsatz gibt. Diese Annahmen führen bei freiem Marktzutritt zu monopolistischer Konkurrenz, in der jedes Unternehmen Monopolist für ein Gut ist, im Gleichgewicht aber keine Gewinne erzielt.

Der Clou dieses Modell besteht darin, dass die Größe einer Ökonomie, gemessen durch die Anzahl von Arbeitern/Konsumenten, dazu führt, dass mehr Güter hergestellt werden und jedes Unternehmen mehr produziert. Wenn dann zwei Länder, die in Präferenzen, Technologien und Größe (Ausstattung an Arbeitern) völlig identisch sind, aus jeweiliger Autarkie zum Freihandel übergehen, ist es so, als hätte sich ein Land in der Größe verdoppelt. Die Anzahl der produzierten Güter hat sich dann verdoppelt, und jedes Land spezialisiert sich auf die Produktion einiger Güter, um die Skalenerträge auszunutzen. Dabei kann nicht vorhergesagt werden, welche Güter in welchem Land hergestellt werden. Obwohl beide Länder ex ante identisch sind, handelt jedes Land die Hälfte seiner Produktion, weil es insgesamt doppelt so viele verschiedene Güter wie unter Autarkie gibt. Dies erhöht die soziale Wohlfahrt, weil die Konsumenten die Vielfalt schätzen.

Krugman selbst ergänzte dieses einfache erste Modell in seiner 1980 erschienen Arbeit um den Aspekt der Transportkosten. Dadurch ließ sich der zuvor in der Literatur beschriebene Heimatmarkteffekt modellieren. Dieser besagt, dass sich Firmen in großen Absatzmärkten konzentrieren, weil sie nahe bei Abnehmern sein wollen, um Transportkosten zu sparen. Wenn also die Konsumenten in einem Land eine besondere Präferenz für bestimmte Güter haben, hat dieses Land einen großen Absatzmarkt dafür. Dann wird es überproportional viel dieser Güter produzieren und sie exportieren.

In weiteren Arbeiten⁵ integrierte Krugman seine Neue Außenhandelstheorie in die traditionelle Theo-

rie, was es ermöglichte, die relative Relevanz der jeweiligen Theorien empirisch zu schätzen. Die Neue Außenhandelstheorie leistet einen bedeutenden Beitrag zur Erklärung beobachteter Handelsphänomene. Krugmans Arbeiten auf diesem Gebiet haben neben theoretischen Arbeiten⁶ auch zahlreiche empirische Studien hervorgebracht⁷ und sind mittlerweile fester Bestandteil des Lehrkanons in der Außenwirtschaftstheorie. Schließlich trug Krugman auch dazu bei, die empirische Analyse handelspolitischer Maßnahmen durch kalibrierte numerische Modelle zu bereichern⁸.

Neue Ökonomische Geographie

In seinem Aufsatz von 1979 legte Krugman bereits den Grundstein für seinen zweiten großen Beitrag, die Neue Ökonomische Geographie, deren Grundmodell er zwölf Jahre später veröffentlichte⁹. Das sogenannte Kern-Peripherie-Modell erklärt, wie es endogen zu einer räumlichen Konzentration von industrieller Produktion in einer Region kommen kann, obwohl beide Regionen anfänglich völlig identisch sind. Während das Kern-Peripherie-Modell technisch wenig Neues gegenüber den Modellen der Neuen Außenhandelstheorie aufweist, hat es eine neue Fragestellung. In der Außenhandelstheorie sind die Faktorausstattungen exogen gegeben und ändern sich durch Handelsliberalisierung nicht. Dies ist in den Modellen der Neuen Ökonomischen Geographie anders, weil es hier gerade darum geht, die räumliche Verteilung von Produktionsfaktoren endogen zu bestimmen und zu untersuchen, wie sie durch die Beseitigung von Handelshemmnissen wie Transportkosten beeinflusst werden.

Im Kern enthält die Neue Außenhandelstheorie bereits wichtige Elemente der Neuen Ökonomischen Geographie. Wenn in einem Modell der Neuen Außenhandelstheorie mit Transportkosten ein Land eine größere Bevölkerung (Faktorausstattung) hat als ein anderes, ist die Wohlfahrt seiner Bevölkerung größer als die im anderen Land. Durch den Heimatmarkteffekt werden mehr Güter im größeren Land produziert. Da annahmegemäß Transport- oder Transaktionskos-

⁶ Zum Beispiel G. Grossman, E. Helpman: *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA, 1991.

⁷ Zum Beispiel W. Antweiler, D. Treffler: *Increasing Returns and All That: A View from Trade*, in: *American Economic Review*, Nr. 92, 2002, S. 93-119.

⁸ R. E. Baldwin, P. Krugman: *Market Access and International Competition: A Simulation Study of 16K Random Access Memories*, in: R. C. Feenstra (Hrsg.): *Empirical Models for International Trade*, Cambridge, MA, 1988.

⁹ P. Krugman: *Increasing returns and Economic Geography*, in: *Journal of Political Economy*, Nr. 99, 1991, S. 483-499.

⁵ P. Krugman: *Intraindustry Specialization and the Gains from Trade*, in: *Journal of Political Economy*, Nr. 89, 1981, S. 959-973; E. Helpman, P. Krugman: *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge, MA, 1985.

ten nur beim Handel zwischen Ländern, nicht aber innerhalb von Ländern entstehen, ist der Preisindex im größeren Land geringer als im kleineren, weil weniger Güter importiert werden müssen und dadurch weniger Transportkosten anfallen. Es ist nun offensichtlich, dass dadurch ein Anreiz für Konsumenten gegeben ist, in das größere Land zu wandern, sofern dies möglich ist.

Genau dies wird im Kern-Peripherie-Modell zugelassen, während in den Modellen der Neuen Außenhandelstheorie Migration nicht möglich ist. Wenn also bei zwei anfänglich völlig identischen Regionen eine zufällige Wanderung einiger Konsumenten in die andere Region stattfindet, tritt auf Grund der Transportkosten der Heimatmarkteffekt auf und die Wohlfahrt steigt in der Zuwanderungsregion. Dadurch wird weitere Zuwanderung induziert, wodurch die Wohlfahrt weiter steigt. Es kommt zu einer sogenannten zirkulären Verursachung, und der Prozess endet erst, wenn alle Konsumenten in einer Region konzentriert sind.

In einem Modell der Neuen Außenhandelstheorie würde dies bei Faktormobilität immer auftreten, so dass solche Modelle immer vollständige Agglomeration aller ökonomischen Aktivität an einem Ort vorhersagen würden. Das steht aber in offensichtlichem Widerspruch zur Realität. Aus diesem Grund enthalten das Kern-Peripherie-Modell und alle anderen Modelle der Neuen Ökonomischen Geographie eine sogenannte Zentrifugalkraft, die der agglomerationsverursachenden Zentripetalkraft entgegensteht. Im Kern-Peripherie-Modell ist dies ein zweiter Sektor, in dem von immobilien Arbeitern ein frei handelbares Gut unter konstanten Skalenerträgen hergestellt wird. Diese immobilien Arbeiter/Konsumenten lokalisieren einen Teil der Nachfrage nach den Gütern des anderen Sektors. Dadurch entsteht für dessen Unternehmen ein Trade-off zwischen der Realisierung interner Skalenerträge durch Produktion im größeren Markt und der Vermeidung von Transportkosten bei der Versorgung der immobilien Bevölkerung. In Abhängigkeit von der Stärke der Skalenerträge und der Höhe der Transportkosten können verschiedene räumliche Gleichgewichte auftreten, in denen es entweder zu vollständiger oder partieller Agglomeration der mobilen Arbeiter in einer Region kommt oder nur eine symmetrische Verteilung möglich ist. Das Kern-Peripherie-Modell sagt voraus, dass bei hohen Transportkosten nur das symmetrische Gleichgewicht existiert, während bei niedrigen Transportkosten nur die Agglomerationsgleichgewichte

stabil sind. Stabile Gleichgewichte mit partieller Agglomeration gibt es in diesem Modell nicht. Sinkende Transportkosten werden in dieser Literatur häufig als Abbau von Handelsbeschränkungen interpretiert, so dass zunehmende Handelsintegration zu industrieller Konzentration führt.

Neben dem Kern-Peripherie-Modell hat Krugman zusammen mit Anthony Venables ein weiteres wichtiges Modell der Neuen Ökonomischen Geographie geliefert.¹⁰ In diesem Modell findet die agglomerationserzeugende Interaktion nicht zwischen Firmen und Konsumenten statt, sondern zwischen vertikal verbundenen Unternehmen, die den Output anderer Unternehmen als eigenen Input in Form von Vorprodukten benötigen. Da dieses Modell nur mobile Unternehmen, aber keine mobilen Arbeiter enthält, wird es als Modell im internationalen Kontext verstanden, während das Kern-Peripherie-Modell interregionale Agglomeration innerhalb eines Landes erklären soll.

Nachfolgende Literatur

Die von Krugman inspirierte Literatur zur Neuen Ökonomischen Geographie befasste sich bislang hauptsächlich damit, die sehr speziellen Annahmen der ersten Modelle zur verallgemeinern und dadurch die Robustheit der ersten Ergebnisse zu überprüfen. Während die vereinfachenden Annahmen natürlich eine Rolle spielen, bleiben einige Ergebnisse aber erhalten, wenn andere Annahmen über Technologien und Präferenzen getroffen werden. Das vielleicht wichtigste neue Ergebnis ist die Vorhersage des Modells von Diego Puga,¹¹ dass der Zusammenhang zwischen der Höhe der Transportkosten und dem Agglomerationsgrad U-förmig ist, so dass einerseits stabile teilagglomerierte Gleichgewichte möglich sind, andererseits sehr geringe Transportkosten wieder zu einer räumlichen Gleichverteilung führen. Die zweite Forschungsrichtung innerhalb der Neuen Ökonomischen Geographie bestand in der empirischen Überprüfung der theoretischen Modelle. Während es einige unterstützende Evidenz gibt, wird der sehr spezielle Agglomerationsmechanismus dieser Modelle nur bedingt empirisch unterstützt.¹²

¹⁰ P. Krugman, A. Venables: Globalization and the Inequality of Nations, in: Quarterly Journal of Economics, Nr. 110, 1995, S. 857-880.

¹¹ D. Puga: The Rise and Fall of Regional Inequalities, in: European Economic Review, Nr. 43, 1999, S. 303-334.

¹² K. Head, T. Mayer: The Empirics of Agglomeration and Trade, in: J.V. Henderson, J.F. Thisse (Hrsg.): Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. 4, Amsterdam 2004.

Agglomeration wird in den Modellen der Neuen Ökonomischen Geographie durch eine sogenannte pekuniäre Externalität erzeugt. Eine solche wird über Märkte vermittelt und besteht im geringeren Preisniveau bei räumlich konzentrierter Produktion, weil dadurch Transportkosten eingespart werden. Andere Externalitäten wie Technologiespillovers gibt es in diesen Modellen nicht. Wie bei der Neuen Außenhandelstheorie auch, besteht Krugmans Leistung in der Formalisierung älterer Ideen, wie sie z.B. von Alfred Marshall,¹³ Gunnar Myrdal¹⁴ oder Albert Hirschman¹⁵ geäußert wurden. Dies gibt Krugman auch offen zu. Seine Art, diese älteren Theorien zu vereinnahmen und mit seinen Arbeiten eine „Neue“ Ökonomische Geographie, die der alten Wirtschaftsgeographie überlegen ist, zu schaffen, hat wütende Attacken von Wirtschaftsgeographen¹⁶ provoziert, die in Krugmans Arbeiten nur „alten Wein in neuen Schläuchen“ sehen und den von Krugman vertretenen Ansatz aus methodischen Gründen 20 Jahre zuvor aufgegeben hätten.

Es ist hier nicht der Ort, zu diesen Vorwürfen Stellung zu nehmen. Jedoch verdeutlichen sie zwei besondere Merkmale von Krugmans Arbeit, die, wenn auch weniger ausgeprägt, schon bei der Neuen Außenwirtschaftstheorie zum Vorschein kamen. Erstens besteht Krugmans Beitrag sehr stark in einer Formalisierung bereits vorhandener Ideen. Krugman ist ein Meister der ökonomischen Modellbildung und hat viele der vorhandenen Ideen dem ökonomischen Mainstream erst durch seine Modelle verständlich gemacht. Zweitens tritt er unbescheiden mit großem Anspruch auf und ist geschickt in der Vermarktung seiner Arbeiten. So war es explizit sein Ziel, die Neue Ökonomische Geographie als wichtiges Forschungsfeld in der Ökonomik fest zu etablieren, „on par with or even in some sense encompassing the field of international trade“¹⁷. Ob ihm dies bisher gelungen ist, darf bezweifelt werden. Bisher ist die Neue Ökonomische Geographie üblicherweise ein Teilthema in Lehrveranstaltungen zum internationalen Handel und nicht umgekehrt. Was

er aber unbestritten erreicht hat, ist neues Interesse der Ökonomen an räumlichen Fragen zu wecken.

Würdigung

Die Arbeiten, für die Paul Krugman den Nobelpreis verliehen bekam, sind in gewisser Weise inhaltlich nicht besonders originell, weil die darin ausgedrückten Ideen zum Teil schon lange vor ihm bekannt waren. Außerdem sind die beiden Bereiche Neue Außenhandelstheorie und Neue Ökonomische Geographie eng miteinander verwandt, so dass erstere als Spezialfall der letzteren gesehen werden kann. Schließlich war Krugman nicht einmal der Erste, der die Idee steigender Skalenerträge als Ursache internationalen Handels formalisierte,¹⁸ was selbst das Nobel-Komitee erwähnt.

Krugmans herausragende Fähigkeit ist das Zuspitzen. Er vermag es wie wenige andere, Argumente auf den Punkt zu bringen und in äußerst klarer und überzeugender Weise zu erklären. Dies lässt sich schon daran erkennen, dass seine beiden ersten Arbeiten zur Neuen Außenhandelstheorie nicht mehr als zehn Seiten haben. Krugman schafft hochstilisierte, extrem vereinfachte ökonomische Modelle, deren Annahmen beinahe lächerlich speziell und unrealistisch sind. Seine Kunst besteht aber gerade darin, genau die richtigen Vereinfachungen zu machen und den Kern des Problems somit freizulegen. Viele nachfolgende Ökonomen müssen nach schwierigen Verallgemeinerungen der simplen Krugman-Modelle feststellen, dass sie keine wirklich neuen Einsichten hervorbringen können und Krugmans Ergebnisse im Kern korrekt sind.

Dies erklärt, warum die eingangs erwähnten Fakten über den Kolumnisten Krugman wichtig sind, wenn man seine akademischen Verdienste verstehen will. Krugman ist auch ein akademischer Kolumnist, der es versteht, das Interesse seiner akademischen Kollegen für bestimmte Fragen zu wecken und Meinungen zu prägen. Mit seinen kolumnistischen Fähigkeiten hat er es mehrfach verstanden, die ökonomische Fachwelt wachzurütteln und umfangreiche Aktivitäten anderer Forscher auszulösen. Auch wenn er vielleicht keine neuen Ideen in die Welt gebracht hat, so hat er auf jeden Fall gute alte, aber unbeachtete Ideen fest im Bewusstsein der Profession verankert. Und das ist wahrlich keine geringe Leistung.

¹³ A. Marshall: Principles of Economics. London 1890.

¹⁴ G. Myrdal: Economic Theory and Underdeveloped Regions, London 1957.

¹⁵ A. O. Hirschman: The Strategy of Development, New Haven, CN, 1958.

¹⁶ A. Isserman: 'It's Wrong, It's Obvious, and Anyway They Said It Years Ago?' Paul Krugman on Large Cities, in: International Regional Science Review, Nr. 19, 1996, S. 37-48; R. Martin: The New 'Geographical Turn' in Economics: Some Critical Reflections, in: Cambridge Journal of Economics, Nr. 23, 1999, S. 65-91.

¹⁷ P. Krugman: Geography and Trade, Cambridge, MA, MIT Press, 1991, S. 33 f.

¹⁸ Z.B. A. Dixit, V. Norman: Theory of International Trade: A Dual General Equilibrium Approach, Cambridge 1980.