

NULL

SUMMEN

SPIEL?

NULLSUMMENSPIEL?

DONALD TRUMP UND DIE KOSTENVORTEILE

WELF WERNER

US-Präsident Donald Trump hat wie auf vielen anderen Politikfeldern auch in der Handelspolitik mit lang etablierten Vorstellungen gebrochen: Anstelle von Freihandel will er den defizitären Außenhandel der USA mit der Verhängung empfindlicher Strafzölle ins Positive drehen. Gegen die Vorstellung, dass nur überschüssiger Handel guter Handel sei, wenden sich allerdings bereits seit 200 Jahren die Theorien der absoluten und der komparativen – also relativen – Kostenvorteile. Bezweifelt Neo-Merkantilist Donald Trump die positiven Wohlfahrtseffekte, die Ökonomen dem freien internationalen Handel zuschreiben? Oder gibt es (auch) andere Gründe für sein Handeln?

S

Seit dem 16. Jahrhundert versuchten europäische Fürsten, allen voran der französische König Ludwig XIV., durch Einfuhrverbote, die Erhebung von Einfuhrzöllen und die Förderung der heimischen Wirtschaft Handelsüberschüsse zu erzielen. Mit diesen Maßnahmen verfolgten die absolutistischen Herrscher das Ziel, die Edelmetallbestände in ihren Schatzkammern zu mehren. Schon damals war allerdings klar, dass diese Idee des sogenannten Merkantilismus erhebliche Widersprüche aufweist. Einerseits war es ganz offensichtlich nicht möglich, dass alle Länder einen Handelsüberschuss erzielen können, so dass sich internationale Handelsbeziehungen unwillkürlich zu einem konfrontativen Nullsummenspiel entwickeln mussten. Andererseits gingen merkantilistische Maßnahmen an den Interessen der Konsumenten vorbei, die gerne ausländische Waren kaufen wollten, ohne dabei mit einem Schutzzoll bestraft zu werden. Im England der Industriellen Revolution machte sich dieser Konstruktionsfehler des Merkantilismus besonders deutlich bemerkbar, da es dringend benötigte Nahrungsmittel waren, die die britische Krone zugunsten vermögender Landeigner mit hohen Schutzzöllen belegte. Im heutigen Zeitalter weit fortgeschrittener Globalisierung, in dem eng verzahnte Liefer- und Produktionsketten die internationale Wettbewerbsfähigkeit ganzer Wirtschaftszweige bestimmen, fügen Einfuhrzölle den heimischen Produzenten und Arbeitsplätzen erheblichen Schaden zu, indem sie die Inputs in die Produktion verteuern.

Dennoch waren protektionistische Ideen immer wieder im Aufwind. Nachdem sich die britischen Kolonien 1776 von Großbritannien losgesagt hatten, führte die amerikanische Regierung auf der Grundlage des vom ersten Finanzminister Alexander Hamilton vorgelegten „Report on the Subject of Manufactures“ Schutzzölle ein, die junge amerikanische Industrieunternehmen gegenüber der britischen Konkurrenz schützen sollten. Mit dem „Smoot-Hawley Tariff Act“ von 1930 erlebte der amerikanische Protektionismus einen letzten dramatischen Höhepunkt. Diese sprunghafte Anhebung der Zölle übte auf die internationalen Handelsbeziehungen in der Großen Weltwirtschaftskrise so vernichtende Kraft aus, dass sich die Amerikaner fortan mit Nachdruck für den weltweiten Freihandel einsetzten, zunächst durch unilaterale und bilaterale Maßnahmen auf der Grundlage des „Reciprocal Trade Agreement Act“ von

1934 und später dann, nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs, mithilfe multilateraler Vereinbarungen des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) und der World Trade Organization (WTO).

Aber auch diese Entwicklung verlief nicht geradlinig. In den 1980er-Jahren hielten Produkte in amerikanischen Supermärkten Einzug, auf denen in dramatischen schwarzen Lettern auf weißem Untergrund BUY AMERICAN zu lesen war – eine Reaktion findiger amerikanischer Geschäftsleute auf die Befürchtung zahlreicher Bürgerinnen und Bürger in den USA, dass schnell anwachsende asiatische Importe, damals aus Japan, amerikanische Arbeitsplätze vernichten könnten. Auch auf politischer Ebene fanden diese Befürchtungen deutlichen Widerhall: Nachdem der Kongress schon in den 1970er-Jahren gesetzliche Grundlagen für aggressive unilaterale handelspolitische Maßnahmen gegenüber dem Ausland mit Regelungen wie dem „Super 301“ des Handelsgesetzes von 1974 gelegt hatte, verhandelte die Reagan-Regierung mit Japan ein sogenanntes freiwilliges Selbstbeschränkungsabkommen, in dem sich die Japaner verpflichteten, ihre erfolgreichen Ausfuhren sparsamer Autos in die USA zu beschränken.

Für die USA, deren Handelsbilanz im 20. Jahrhundert anders als im 19. Jahrhundert stets Überschüsse auswies, hatten die Importe aus Fernost, die die amerikanische Handelsbilanz in den 1970er-Jahren ins Defizit rutschen ließen, etwas Überraschendes und Erschreckendes, auch wenn eine Aufwertung des Dollars hauptverantwortlich für diese Trendwende war. Der jüngste und besonders prononcierte „Neo-Merkantilist“ ist nun Donald Trump. Gegenwärtig sind es die Chinesen und Europäer, so könnte man meinen, die die Fahne des Freihandels in der Welt hochhalten. Doch auch hier gibt es unterschiedliche Signale: Noch vor wenigen Jahren waren die Gegner des Transatlantischen Freihandelsabkommens TTIP in Europa laut und deutlich zu vernehmen. Und dann ist da noch das Brexit-Votum als bedeutendes europäisches Statement gegen einen unbeschwerten Freihandel, wie er sich in Westeuropa nach zwei grausamen Weltkriegen und der Großen Weltwirtschaftskrise beispielhaft als erfolgreiches Wohlfahrts- und Friedensprojekt etabliert hatte.

Theorien der absoluten und relativen Kostenvorteile

Aber was nun? Welche Argumente sprechen für den Freihandel und welche dagegen? Den Durchbruch im Denken der ökonomischen Zunft über die Vorteilhaftigkeit eines freien internationalen Handels brachte die Theorie der komparativen Kostenvorteile, die David Ricardo 1817 in seinem Werk „On the Principles of Political Economy and Taxation“ formuliert hatte. Zuvor hatte bereits 1776 Adam Smith mit der Theorie der absoluten Kostenvorteile in seinem Buch „An Inquiry into the Nature And Causes of the Wealth of Nations“ den ersten wichtigen Vorstoß in diese

Richtung unternommen. Smith hatte mit seiner Theorie gezeigt, dass internationaler Handel und die daraus resultierende internationale Arbeitsteilung nationalen Volkswirtschaften ein höheres Konsumniveau erlauben, sofern sie bestimmte Güter kostengünstiger produzieren können als andere Volkswirtschaften. Ricardos großer Verdienst bestand darin, demgegenüber zu zeigen, dass diese Bedingung für die nationale Wohlfahrtsmehrung gar nicht notwendig ist, oder mit anderen Worten, dass Staaten auch ohne absolute Kostenvorteile vom internationalen Handel profitieren.

Mit dieser Einsicht ebnete die Theorie der komparativen Kostenvorteile in den letzten 200 Jahren der Abkehr von der merkantilistischen Idee, dass nur überschüssiger Handel guter Handel sei, den Weg. Die Theorie hat im Kern bis heute Bestand und hat bei Ökonomen, in den Feuilletons der Zeitungen und nicht zuletzt bei den Regierungen der 164 WTO-Mitgliedsländer großen Widerhall gefunden. Sie trug maßgeblich zum Umdenken in der Handelspolitik bei, zunächst in einer wenige Jahrzehnte währenden europäischen Freihandelsbewegung im 19. Jahrhundert, die mit der Abschaffung der Getreidezölle in Großbritannien 1846 einsetzte, sowie später, nach den beiden Weltkriegen, durch das Wirken von GATT und WTO.

Trotz der zentralen Bedeutung, die der Theorie der komparativen Kostenvorteile als Grundlage für Freihandelsbewegung und Globalisierung zukommt, ist der Kern dieser Theorie bis heute nicht immer leicht zu vermitteln. Viele Menschen sind intuitiv protektionistisch eingestellt, und selbst in den USA, die weltweit als Hochburg marktwirtschaftlicher Gesinnung gelten, hat sich in Umfragen stets nur rund die Hälfte der Bevölkerung von der Freihandelsidee überzeugt gezeigt. Studierende hegen ihre Zweifel an den positiven Wohlfahrtseffekten des internationalen Handels insbesondere im Hinblick auf Entwicklungsländer, die, so das Argument, möglicherweise in allem, was sie produzieren, den Industrieländern hinsichtlich Preis und Qualität unterlegen sind. Doch gerade dies war der Erkenntnisfortschritt, den die Theorie der relativen Kostenvorteile gegenüber der Theorie der absoluten Kostenvorteile auszeichnete: dass Länder auch dann vom internationalen Austausch profitieren, wenn sie alle Güter zu höheren absoluten Kosten produzieren als ihre Handelspartner.

Relative Preisunterschiede als Wohlfahrtsgewinne

Dabei ist die Theorie der komparativen Kostenvorteile im Kern recht einfach: Es geht darum, die relativen Preisunterschiede, die bei den Handelspartnern zwischen den produzierten Gütern aufgrund verschiedenartiger Produktionsstrukturen und -prozesse bestehen, für Wohlfahrtsgewinne zu nutzen. Das eigentliche Aha-Erlebnis kommt bei der Auseinandersetzung mit der Theorie oft erst, wenn ein kleines Rechenbeispiel nachvollzogen wird: In Anlehnung an die Überlegungen Ricardos tauschen in diesem

**„Der jüngste und
besonders
prononcierte ‚Neo-
Merkantilist‘
ist Donald Trump.“**

„Die Theorie der komparativen Vorteile ist offensichtlich nicht geeignet, um den Widerstand gegen den freien internationalen Handel zu verstehen, der sich durch die Wahl Donald Trumps artikuliert hat.“

Beispiel England und Portugal die Güter Tuch und Wein. Dabei benötigen englische Arbeiter für die Produktion einer bestimmten Menge der beiden Güter mehr Arbeitszeit als Arbeiter in Portugal: Während es in England sechs Arbeitsstunden pro Einheit Tuch beziehungsweise acht Arbeitsstunden pro Einheit Wein sind, sind es in Portugal drei Stunden für Tuch beziehungsweise zwei Stunden für Wein. Handeln die beiden Länder nicht miteinander, sondern erstellen beide Produkte selbst, benötigt England somit insgesamt 14 und Portugal insgesamt fünf Stunden für die Erstellung der beiden Güter. Wenn sich nun aber Großbritannien auf die Produktion von Tuch spezialisiert und Portugal auf die von Wein, ergibt sich für beide Länder durch die Einfuhr des jeweils anderen Gutes eine Zeitersparnis: England benötigt für die Produktion von zwei Einheiten Tuch zwölf Stunden und damit zwei Stunden weniger als zuvor für jeweils eine Einheit Tuch und Wein; Portugal benötigt für zwei Einheiten Wein vier Stunden statt zuvor fünf Stunden für jeweils eine Einheit Wein und Tuch. Auch wenn Engländer in diesem Beispiel für beide Arbeiten absolut länger brauchen als Portugiesen, haben sie also dennoch einen Vorteil, wenn sie sich auf diejenige Arbeit konzentrieren, die sie relativ gut – aber keineswegs besser – als die Portugiesen beherrschen.

Im modernen Lehrbuch der Außenwirtschaftslehre wird das Handelsmodell Ricardos freilich durch zahlreiche neuere Handelstheorien sowie durch empirische Untersuchungen auf vielfältige Weise relativiert. Auch im Hinblick auf Entwicklungsländer tun sich viele kritische Fragen auf. Im Kern hat die Theorie jedoch Bestand, nicht zuletzt auch wegen der atemberaubenden Fortschritte, die eine Reihe ehemaliger Entwicklungsländer und heutiger „Emerging Economies“ gemacht haben, indem sie sich auf die eine oder andere Weise in die globalen Wirtschaftsbeziehungen integriert haben. Zugleich ist die Theorie der komparativen Vorteile ganz offensichtlich nicht geeignet, um den Widerstand gegen den freien internationalen Handel zu verstehen, der sich nicht nur in den USA durch die Wahl Donald Trumps 2016 deutlich artikuliert hat, sondern auch in populistischen Bewegungen vieler westeuropäischer Staaten.

Auswirkungen auf verschiedene Bevölkerungsgruppen

Die Schwäche der Theorie der komparativen Kostenvorteile und zahlreicher konkurrierender Handelsmodelle, die aus volkswirtschaftlicher Sicht zugleich auch ihre Stärke ist, besteht darin, dass sie sich mit den Auswirkungen des internationalen Handels auf ganze Volkswirtschaften beschäftigt. Ökonomen haben sich stets gefragt, ob die Wohlfahrtseffekte des internationalen Handels für eine Volkswirtschaft summa summarum positiv ausfallen, wobei die Antwort fast ausnahmslos ein (qualifiziertes) Ja war. Aus politökonomischer Sicht mindestens ebenso wichtig ist jedoch die Frage, wie sich die Wohlfahrtseffekte des Handels auf verschiedene Bevölkerungsgruppen wie



PROF. DR. WELF WERNER studierte Volkswirtschaftslehre, Finanzwirtschaft, Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsge-schichte an der Freien Universität Berlin und der Indiana University in Bloomington (USA). Anschließend lehrte er US-Wirtschafts-politik und -geschichte am John-F.-Kennedy-Institut für Nordamerika-studien in Berlin, an dem er 1992 promoviert wurde und sich 2003 habilitierte. In die USA kehrte er für Forschungsaufenthalte als John F. Kennedy Memorial Fellow an der Harvard University (1994) und als Research Fellow der Johns Hopkins School of Advanced Inter-national Studies und der George Washington University (1997) zurück. 2004 wurde Welf Werner auf eine Professur für Weltwirt-schaft an der International Univer-sity Bremen berufen. Im Februar 2018 nahm er seine Tätigkeit an der Universität Heidelberg als Professor für American Studies an der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und Direktor des Heidelberg Center for American Studies (HCA) auf. In Lehre und Forschung beschäftigt sich Welf Werner vor allem mit der Binnen- und Außenwirtschaftspolitik der USA und ihren vielfältigen Bezügen zu den Geschichts- und Politik-wissenschaften.

Kontakt: wwerner@hca.uni-heidelberg.de

etwa Arbeitnehmer verschiedener Wirtschaftsbranchen verteilen. In den Lehrbüchern findet in der Regel nur ganz am Rande das sogenannte Stolper-Samuelson-Theorem Beachtung, das sich mit den Wirkungen des Handels auf bestimmte Bevölkerungsgruppen beschäftigt. In der Tat prognostiziert dieses Theorem, dass Handel – trotz seiner positiven Gesamtwirkungen – einige Bevölkerungsgruppen systematisch benachteiligt: Vermehrte Exporte und Spezialisierung kommen nur denjenigen Arbeitnehmern zu-gute, die in den durch den Handel begünstigten expan-dierenden Wirtschaftsbranchen tätig sind. Verlierer der Globalisierung sind diejenigen, die Branchen angehören, in denen das Ausland infolge des vermehrten Handels seine Produktion ausweitet.

Wer letztlich zu den Verlierern und den Gewinnern des Freihandels gehört, hängt laut dem Stolper-Samuelson-Theorem von der Verfügbarkeit und den Preisen der Pro-duktionsfaktoren ab, die in den verschiedenen Branchen zur Gütererstellung benötigt werden. Eine weitverbreitete Fehlannahme ist denn auch, dass zunehmende Globalisie-rung generell immer die Armen trifft. Beispielsweise wurde durch die Freihandelsbewegung des 19. Jahrhunderts in England die Industrieproduktion begünstigt, nicht die Landwirtschaft. Boden war in England ein vergleichsweise knapper und teurer Produktionsfaktor. Moderne Produk-tionstechniken und Kapital waren demgegenüber vergleichs-weise reichlich vorhanden und somit günstig. Die Gewinner der letzten Globalisierungsperiode waren somit die Industrie-arbeiter, die Verlierer demgegenüber die vermögenden Land-eigner, deren Einkommen durch den verbesserten Zugang zu dem weltweit reichlich vorhanden Produktionsfaktor Boden deutlich sanken.

In der gegenwärtigen Globalisierungsperiode sind es im Nordatlantik allerdings in der Tat die Ärmeren, auf denen die Anpassungskosten des internationalen Handels ein-seitig lasten: geringqualifizierte Industriearbeiter, deren Arbeit im Vergleich zu den White-Collar-Arbeitern, die im Hochtechnologiebereich tätig sind, immer weniger nachgefragt wird. Wichtiger noch: In beiden Globalisie-rungsperioden, der vor 1914 wie auch der heutigen, haben die Verlierer der Globalisierung gegen den Erhalt und den Ausbau des Freihandels votiert. Britische Landeigner haben ihren Einfluss geltend gemacht, die Freihandelsperiode des 19. Jahrhunderts zu beenden. Blue-Collar-Worker der untergehenden alten Industriebranchen gehören heute in den USA und anderswo zu den wichtigsten Kritikern eines ungebremsten Globalisierungsprozesses. Dennoch ist die aktuelle Entwicklung keineswegs zwangsläufig – im Gegen-teil: Durch die Errungenschaften des modernen Wohlforts-taates mit seinen vielfältigen Bildungsangeboten war es in den Nachkriegsdekaden noch gelungen, den Großteil der Bevölkerung an den beachtlichen Wohlfahrtsgewinnen der Globalisierung angemessen zu beteiligen.

Absehbarer „Globalisation Backlash“

In der Tat hat der Verfasser dieses Beitrags bereits 2004 in einem Aufsatz davor gewarnt, dass unabhängig von der Tatsache, dass der internationale Handel auf die Staaten im Ganzen genommen erhebliche positive Wohlfahrtseffekte ausübt, bestimmte Bevölkerungsgruppen – insbesondere Geringqualifizierte – unter dem stetig zunehmenden Welt-handel wie übrigens auch unter der Zuwanderung Gering-qualifizierter wirtschaftlich leiden. Gestützt auf das Stolper-Samuelson-Theorem vertrat ich die damals wenig beachtete These, dass in den USA alle Voraussetzungen für einen „Globalisation Backlash“ gegeben seien, wie er sich dann durch die Wahl Donald Trumps zum 45. Präsidenten in der Tat deutlich formierte. Ich wandte mich mit meiner Arbeit gegen prominente Ökonomen wie Herbert Giersch, den damaligen Direktor des Kieler Weltwirtschaftsinstituts, der meinte, dass Globalisierung – aufgrund ihrer positiven Wirkungen – unumkehrbar sei. Die Idee für meinen Aufsatz

Amerikastudien in Forschung und Lehre

Das im Jahr 2004 gegründete Heidelberg Center for American Studies (HCA) gehört zu den zentralen wissenschaftlichen Einrichtungen der Universität Heidelberg. An dem multidisziplinären Zentrum wer-den historische, kulturelle, wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Entwicklungen in den USA erforscht und analysiert. Darüber hinaus fördert das HCA den Dialog zwischen Wissenschaft und Öffent-lichkeit und trägt zur Schaffung und Stärkung trans-atlantischer Netzwerke bei. Das HCA, das seit 2006 im Curt und Heidemarie Engelhorn Palais angesiedelt ist, wurde mithilfe privater Förderer aufgebaut und finanziert sich als „Public-private-Partnership“ zu er-heblichen Teilen auch aus privaten Mitteln. Direktor ist seit Anfang 2018 der Wirtschaftswissenschaftler Prof. Dr. Welf Werner.

Das HCA bündelt die auf Amerika bezogene Forschung von sechs Fakultäten und sieben Disziplinen der Uni-versität Heidelberg. In jeweils einem Bachelor- und Masterstudiengang sowie einem Ph.D.-Programm in American Studies bildet es interdisziplinär geschulte und interkulturell qualifizierte Amerika-Experten aus. Mehr als 400 Studierende aus rund 50 Ländern haben dieses Angebot seit 2004 wahrgenommen. Im Herbst 2017 startete mit zehn Doktoranden, vier Forschungs-studierenden und einem Postdoc das von der Deut-schen Euro geförderte Graduiertenkolleg „Autorität und Vertrauen in der amerikanischen Kultur, Gesellschaft, Geschichte und Politik“.

www.hca.uni-heidelberg.de

„David Ricardo zeigte, dass Staaten auch ohne absolute Kostenvorteile vom internationalen Handel profitieren.“

hatte ich fernab volkswirtschaftlicher Globalisierungsdiskurse entwickelt. Der Anstoß kam durch eine Reihe von Wirtschaftshistorikern des National Bureau of Economic Research (NBER), die sich seit den späten 1990er-Jahren vermehrt mit der nationalistischen Wende in der Außenwirtschaftspolitik der USA vor 1914 beschäftigt hatten: Kevin O'Rourke und andere hatten in zahlreichen empirischen Arbeiten auf der Grundlage des Stolper-Samuelson-Theorems erstmals nachgewiesen, dass es durch Importe und Immigration wirtschaftlich unter Druck geratene Bürgerinnen und Bürger waren, die den Globalisation Backlash vor 1914 heraufbeschworen hatten.

Mit der Ungleichverteilung der Wohlfahrtseffekte des Handels, wie sie sich mithilfe des Stolper-Samuelson-Theorems analysieren lassen, ist jedoch noch nicht die ganze Geschichte erzählt, warum Politiker wie Donald Trump zu handelspolitischen Aussagen gegen den freien Handel kommen – und dabei in demokratischen Wahlen einige Unterstützung erhalten. Vielmehr ist zu berücksichtigen, dass sich der 45. Präsident der USA mit unilateral verfügbaren Zöllen nicht nur gegen den Freihandel wendet, sondern zugleich auch gegen das Prinzip des Multilateralismus, das in den letzten 70 Jahren in Form unzähliger GATT- und WTO-Vereinbarungen das wichtigste Vehikel zur Durchsetzung des Freihandels war. Donald Trump setzt in internationalen Beziehungen sowohl im wirtschaftlichen wie auch im sicherheitspolitischen Bereich auf die Macht des Stärkeren und kehrt somit hinter die in den Nachkriegsjahren etablierte multilaterale Verständigung zurück.

Wie die Kritik am Freihandel ist allerdings auch die Abkehr vom Multilateralismus keineswegs erst seit der Präsidentschaftswahl 2016 fester Bestandteil der amerikanischen Außenwirtschaftspolitik. Wie bereits angesprochen, haben sich die USA seit den 1970er-Jahren unilateralen und bilateralen Maßnahmen zugewandt und damit den eingleisigen GATT-Purismus der Nachkriegsdekaden zugunsten einer mehrgleisigen Strategie aufgegeben, nicht zuletzt auch durch den Abschluss des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA 1994. Beachtenswert ist die gegenwärtige Entwicklung insofern, als der 45. Präsident dabei ist, das multilaterale Gleis stillzulegen. Damit schlägt er ein gefährliches neues Kapitel in der amerikanischen Handelspolitik auf. Hinter diesem Gleiswechsel, so argumentiere ich in meinen Arbeiten, stehen größere historische Prozesse, die sich nur durch eine Betrachtung der sich schnell verändernden globalen Kräfteverhältnisse verstehen lassen. Aufgrund ihres allmählichen wirtschaftlichen Bedeutungsverlustes gegenüber den Nachkriegsdekaden sehen sich die USA seit Längerem mit einem Anstieg der relativen Kosten der Durchsetzung ihres hegemonialen Gestaltungswillens konfrontiert. Zugleich fällt es Washington aufgrund des Erstarkens anderer internationaler Player wie China oder Indien

ZERO-SUM GAME?

DONALD TRUMP AND THE COST ADVANTAGES

WELF WERNER

Donald Trump has broken with long-held ideas in many policy areas; not least in American international trade policies, where he deviated from the multilateral free-trade stances of his predecessors. His purpose in levying high punitive tariffs on products from China, the EU, and many other countries is to turn around the United States' trade deficit. The actions of the 45th President may be considered a throwback to the era of mercantilism, long believed to be outdated, in which the primary goals of European rulers was to achieve a trade surplus. However, with their theories on absolute and comparative cost advantages, the British economists Adam Smith and David Ricardo, already in 1776 and 1817, respectively, challenged the notion that international trade is only beneficial if it produces a trade surplus.

Both theories show that free international trade and the resulting specialisation on the production of certain goods offer considerable welfare gains. However, only Ricardo, with his theory of comparative advantage, could explain why even countries that have no absolute cost advantages vis-à-vis other nations, (i.e. those that must expend more work for the production of all export goods than their trading partners), profit from international trade.

This article investigates the question of how to explain current U.S. trade policies against this background. Does the 45th president doubt the positive welfare effects that economists have ascribed to free international trade since Ricardo? Or are there (also) other reasons for his actions? ●

PROF. DR WELF WERNER studied economics, finance, management, and economic history at FU Berlin and Indiana University in Bloomington (USA). He taught U.S. economic policy and history at the John F. Kennedy Institute for North American Studies in Berlin, where he received his PhD and *venia legendi* from the Economics Department in 1992 and 2003, respectively. He was a John F. Kennedy Memorial Fellow at Harvard University's Center for European Studies in 1994 and returned to the U.S. in 1997 as a research fellow at both Johns Hopkins University's School of Advanced International Studies (SAIS) and George Washington University. In 2004 Welf Werner joined the faculty of International University Bremen as Professor of International Economics. In February 2018, he was appointed Professor of American Studies at the Faculty of Economics and Social Sciences at Heidelberg University and director of the Heidelberg Center for American Studies. Welf Werner's research and teaching focus on U.S. domestic and foreign economic policies, while giving due regard to their intertwining with history and political science.

Contact: wwerner@hca.uni-heidelberg.de

“In the USA, all the conditions for a backlash against globalisation were in place – a backlash that was then triggered by the election of Donald Trump as the 45th president.”

immer schwerer, seine Vorstellungen in multilateralen Foren wie den Vereinten Nationen und der WTO durchzusetzen.

Unattraktive Rolle der hegemonialen Ordnungsmacht

Die Attraktivität der hegemonialen Ordnungsrolle nimmt für die USA ganz objektiv ab – wie dies bereits auch für Großbritannien am Ende des 19. Jahrhunderts der Fall war. Das zunehmende Ungleichgewicht zwischen Kosten und Erträgen ihres multilateralen Gestaltungswillens zeigt sich für die USA nicht zuletzt in der internationalen Handelspolitik, in der sich China geschickt als Trittbrettfahrer etabliert hat. Zu den Realitäten des gegenwärtigen handelspolitischen Umchwungs in den USA gehört auch die Einsicht, dass Handelsüberschüsse und -defizite nur akzeptabel sind, wenn sie nicht ein bestimmtes Maß überschreiten und lang andauern. Beides ist bei den deutschen Leistungsbilanzüberschüssen, die eine internationale Rekordhöhe von nahezu acht Prozent des Bruttoinlandsprodukts erreicht haben, nicht der Fall. Zu den aktuellen Realitäten gehört andererseits auch, dass die USA zu ihrem Handelsdefizit erheblich selbst beitragen – durch eine geringe Sparquote, die Freude am defizitfinanzierten (staatlichen und privaten) Konsum und zu guter Letzt durch die große Steuerreform der Trump-Administration, die die staatlichen Schulden der USA mitten im Wirtschaftsboom auf unverantwortliche Weise in die Höhe treibt.

Vielleicht sollten wir nicht annehmen, dass Donald Trump mit den Grundaussagen von David Ricardo und anderen Ökonomen über die Vorteilhaftigkeit des freien internationalen Handels nicht vertraut ist. Er hat, wie viele von uns, lebenslang die Früchte genossen, die in einer wirtschaftlich integrierten Welt nach zwei Weltkriegen und der Großen Weltwirtschaftskrise auf beiden Seiten des Nordatlantiks so reichhaltig geerntet wurden. Aber neben prominenten Lehrbuchenkenntnissen wie der Theorie der komparativen Kostenvorteile gibt es eben noch viele andere Einsichten, um die gegenwärtige Zeitenwende und die Rolle der USA darin zu beschreiben und zu verstehen. Die Welt ist viel bunter als die der komparativen Kostenvorteile – oder sollten wir sagen: „viel bedrohlicher?“ ●

„In den USA waren alle Voraussetzungen für einen Globalisation Backlash gegeben, wie er sich dann durch die Wahl Donald Trumps zum 45. Präsidenten in der Tat deutlich formierte.“