

Christoph Scherrer

Direkte Konfrontation statt Umzingelung US-Handelspolitik unter Trump mit China

Wie kann die chinesische Regierung dazu gebracht werden, ihre Märkte für ausländische Investitionen zu öffnen und von einer gezielten Industrie- und Technologiepolitik abzulassen? Die unter Barack Obamas Präsidentschaft gewählte Strategie war die Umzingelung der Volksrepublik China (im Weiteren „China“). Der Plan war zuerst mit elf Anrainerstaaten des Pazifiks eine Transpazifische Partnerschaft (TPP) abzuschließen, die den Schutz des geistigen Eigentums stärkt, den ungehinderten Daten- und Finanzfluss erlaubt und die Subventionierung von Staatskonzernen einschränkt (Trans-Pacific Partnership Text, Kapitel 10, 11, 17 und 18). Danach, gestärkt durch das TPP, sollte ein ähnliches Abkommen mit der verhandlungsstarken Europäischen Union (EU), die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), vereinbart werden. Zusammen hätten TPP und TTIP einem beträchtlichen Teil des globalen Handels einen rechtlichen Rahmen gegeben und die chinesischen Exporte wären auf diesem großen Markt gegenüber Konkurrenz innerhalb der TPP-TTIP-Zone im Nachteil gewesen. Um nicht dauerhaft schlechter gestellt zu sein, hätte die chinesische Regierung daraufhin den US-amerikanischen Forderungen nachgeben müssen. Doch dieser schöne Plan ging nicht auf. Für den von der Obama-Regierung unterzeichneten TPP-Vertragsentwurf zeichnete sich im Laufe des Wahljahrs 2016 keine Mehrheit im Kongress ab. Die demokratische Präsidentschaftskandidatin Hillary Clinton nahm ihre Zustimmung zurück nachdem sie sich nur knapp gegen den progressiven demokratischen Herausforderer Bernie Sanders durchsetzen konnte. Die mehrheitlich freihändlerisch gesinnten republikanischen Präsidentschaftskandidaten verloren bekannterweise gegen den TPP-Kritiker Donald Trump.

Die nun von Präsident Trump verfolgte Strategie, Importe aus China mit hohen Strafzöllen zu belegen und die Übernahme von US-amerikanischen Technologiekonzernen durch chinesische Investoren zu verhindern, sollte vor dem Hintergrund des Scheiterns der Umzingelungsstrategie verstanden werden. Im Folgenden werde ich die These belegen, dass Trumps Strategie darauf angelegt ist, sie durchzusetzen, indem er für die mit TPP verfolgten Interessen innenpolitisch eine mehrheitliche Zustimmung organisiert. Zwar war die US-Bevölkerung auch

während des Kalten Krieges gegenüber einer Liberalisierung des Außenhandels skeptisch eingestellt, doch konnten die freihändlerischen Eliten die weiteren Liberalisierungen im Handel stets als eine Führungsstärke der USA verbrämen – die USA als Führungsnation der freien Welt. Nach dem Ende der Frontstellung gegenüber dem sowjetischen Lager verfängt dieses Argument immer weniger, zumal das damit einhergehende Prosperitätsversprechen für immer größere Teile der US-Bevölkerung nicht eingelöst wird. Durch das harte Vorgehen gegenüber den Handelspartnern erwartet Trump, dass seine Basis die neu ausgehandelten Verträge akzeptieren wird, auch wenn der Inhalt dieser Verträge sich wenig von dem unterscheidet, was die USA bereits in den TPP-Verhandlungen erreicht hatten (siehe unten zur Neuverhandlung von NAFTA).

Dieser Beitrag wird eine von mir zu Beginn dieses Jahrtausends in die Debatte über die Hegemonie der USA eingebrachte These, nämlich die These einer doppelten Hegemonie (Scherrer 2001), aufgreifen und mit einem neuen Begriff belegen, nämlich der verschränkten Hegemonie. Darunter verstehe ich die Verschränkung der Hegemonie des US-amerikanischen Nationalstaates mit der Hegemonie einer entstehenden internationalen Bourgeoisie. Die inhaltliche Füllung des Begriffs Hegemonie entnehme ich den Werken von Antonio Gramsci und erörtere zunächst diesen theoretischen Zugang. Sodann werde ich die chinesische Herausforderung skizzieren, die bisherigen Strategien zur Durchsetzung des Freihandels in Erinnerung rufen, Elemente von Trumps Handelsstrategie hervorheben und die geschickte Taktik vorstellen, nämlich einerseits die von der aggressiven Handelspolitik betroffenen Industrien ruhig zu halten und andererseits die Gewerkschaften mit einzubinden. Die Ergebnisse der Neuverhandlungen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) sollen insofern angesprochen werden, als sie die Zielrichtung der aggressiven US-Handelspolitik offen legen. Ich schließe mit einer Diskussion der Risiken, die diese Handelspolitik mit sich bringt.

Verschränkte Hegemonie

Die Schulen im Feld der internationalen Beziehungen und der internationalen politischen Ökonomie füllen den Begriff Hegemonie recht unterschiedlich. Hier soll die gramscianische Belegung des Begriffs verwendet werden, sprich Hegemonie wird dann ausgeübt, wenn es gelungen ist, partikulare Interessen weitgehend zu universalisieren und mit staatlicher Gewalt zu panzern (Gramsci 1991ff.: 783). Die Betonung liegt hier auf weitgehend, da Gramsci einen Herrschaftszustand nicht erst dann als hegemonial bezeichnet, wenn alle diese Herrschaft für legitim halten und ihr zustimmen.

Gramsci verwendete den Begriff Hegemonie allerdings nicht primär für zwischenstaatliche, sondern für innergesellschaftliche Verhältnisse. Ihn interessierten die Prozesse der Hegemonialwerdung einer gesellschaftlichen Klasse. Die Gegner können jedoch innerhalb oder außerhalb der nationalen Gesellschaft verortet werden. Robert Cox, der Gramsci für die internationale politische Ökonomie fruchtbar gemacht hat, verbindet die gesellschaftliche mit der zwischenstaatlichen Ebene, indem er aufzeigt, dass die Hegemonie eines Staates gegenüber anderen Staaten auf der Hegemonie einer gesellschaftlichen Klasse innerhalb dieses Staates beruht (Cox 1987). Für die USA ist dies die Bourgeoisie als Sammelbegriff für die Geldvermögensbesitzer sowie die Eigentümer und Manager von Unternehmen, wobei die international orientierten Kapitalfraktionen unter ihnen führend sind (Gill 1990; Scherrer 1999). Andere Arbeiten in der Tradition von Gramsci haben die Entstehung einer internationalen Bourgeoisie in der Nachkriegszeit beschrieben. Für die Herausbildung einer solchen internationalen Bourgeoisie haben Teile des US-amerikanischen Kapitals eine entscheidende Rolle gespielt (Pijl 1984; Gill 1990). Es ist nun meine These, dass es im Zuge der Verallgemeinerung neoliberaler Ideen und Praktiken zu einer Verschränkung der Interessen der hegemonialen Bourgeoisie in den USA, und damit entsprechend den Projekten des US-amerikanischen Staates mit den Interessen internationalisierter Kapitalgruppen in anderen Ländern kam.

Die Rolle der Nationalstaaten wurde in den Arbeiten zur transnationalen Bourgeoisie eher vernachlässigt (Panitch/Gindin 2004). Doch nicht nur aufgrund der zuletzt in der Finanzkrise deutlich werdenden Bedeutung der Nationalstaaten sollte die Vergemeinschaftung von Menschen über die Nationalstaaten nicht vernachlässigt werden, sondern auch aufgrund theoretischer Überlegungen. Der Verzicht auf eine kollektive Identität für das Fortbestehen der Legitimation von Marktergebnissen ist nämlich schwer vorstellbar. Zum einen bedarf das Lohnverhältnis einen Anschein von Gemeinsamkeiten zwischen Kapital und Arbeit, um nachhaltig akzeptiert zu werden; zum anderen erscheint ein durch die Konkurrenz erzwungener Marktaustritt weniger legitim, wenn die Marktteilnehmer nicht über Gemeinsamkeiten jenseits der Marktteilnahme verfügen. Solche Gemeinsamkeiten können über Glaubens- oder Sprachgemeinschaften entstehen; historisch hat sich die nationale Identität als besonders wirkmächtig erwiesen. Im Zeitalter der Globalisierung hat die nationale Anrufung nicht gänzlich an Wirkung verloren. Bereits 2002 hat Manuel Castells darauf hingewiesen, dass es unter bestimmten Bevölkerungsteilen einen Bedeutungsgewinn des Nationalen gebe (Castells 2002), der heutzutage deutlich hervorgetreten ist. Die Internationalisierung der Bourgeoisie sollte zudem als ein Prozess verstanden werden, der von seinem Abschluss weit entfernt ist. Konzernvorstände vereint häufig selbige Nationalität. und sie nutzen die Ressourcen „ihres“ Staates in der Konkurrenz

mit anderen Kapitalien, insbesondere im Fall von Subventionen in Forschung und Entwicklung (Nölke 2011).

Wie ist nun diese Verschränkung genau zu verstehen? Bastiaan van Apeldoorn, dessen Arbeiten ebenfalls von einem neogramscianischen Theorieverständnis angeleitet sind, sieht den Einfluss wesentlich von Seiten des Kapitals auf den Staat gerichtet, und zwar einerseits strukturell vorgegeben und andererseits durch eine personelle Verquickung. Insbesondere in den USA würden die geopolitischen Strateg*innen Karrieren in international ausgerichteten Unternehmen bereits durchlaufen haben oder nach dem Staatsdienst noch anstreben. Im Staatsdienst würden sie allerdings weniger die Interessen ihrer vorhergehenden oder künftigen Beschäftigter*innen vertreten, sondern mehr das Allgemeininteresse des Kapitals (Apeldoorn/de Graaff 2012). Die *Revolving Door* (Drehtür) zwischen Privatunternehmen und Staat ist tatsächlich für die USA ausgeprägt, doch sehe ich die Verschränkung zwischen diesen beiden Institutionen als ein wechselseitiges Verhältnis. Es ist nicht nur das Kapital, das den Staat organisiert, sondern es sind auch staatliche Akteur*innen, die Teile des Kapitals organisieren und mit diesem ähnliche Ziele verfolgen. Ein Beispiel soll hier zur Illustration genügen. Die verfassungsmäßige Beschränkung des US-Präsidenten in der Innenpolitik macht für diesen die Außenpolitik zu einem Feld der Profilierung und zwar unabhängig von der Parteizugehörigkeit. Bei der Verfolgung seiner außenpolitischen Ambitionen sind die international orientierten US-Unternehmen natürliche Verbündete, und zwar aufgrund ihrer Interessenstruktur und ihrer Ressourcen (Scherrer 1999: 53ff.). Im Verlauf dieses Beitrags wird noch geklärt, ob Trump eine Ausnahme von dieser Regel darstellt.

Die Verschränkung von Staat und internationalem Kapital jenseits des Nationalstaats wird mit dem Begriff „internationalisierter Staat“ (Brand u.a. 2007) treffend gefasst. Die im Staat verdichteten Kräfteverhältnisse führen bei einer zunehmenden Transnationalisierung der jeweils eigenen Bourgeoisie im Zusammenspiel mit internationalen Kräften zu einer Ausrichtung der staatlichen Apparate auf deren Bedarfe. Weniger zutreffend ist die von Brand u.a. vorgeschlagene Bezeichnung für die internationalen Organisationen, Foren und Regime als „Verdichtungsgesellschaftlicher Kräfteverhältnisse zweiter Ordnung“, da diese Metapher nahelegt, dass die *Global Governance* nur die in den jeweiligen Einzelstaaten verdichteten Kräfteverhältnisse widerspiegelt. Für die heutige *Global Governance* ist jedoch kennzeichnend, dass Akteure aus den jeweiligen Nationalstaaten (oder die Vertreter dieser Nationalstaaten) unabhängig von historischen Kräfteverhältnissen im Nationalstaat auf diese einwirken. So haben sich das US-Kapital und die US-Regierung bereits in den 1970er Jahren, zu einer Zeit als die US-amerikanischen Gewerkschaften durchaus noch mächtig waren, für internationale Handels- und Kapitalverkehrsregeln eingesetzt, die für Lohnabhängige von Nachteil waren (Scherrer 1999: 185ff.). Ein jüngerer

Beispiel ist die Nutzung des europäischen Wettbewerbsrechts seitens der deutschen privaten Großbanken gegen die staatliche Gewährträgerhaftung für die öffentlich-rechtlichen Banken in Deutschland (Seikel 2017).

Die US-Vormachtstellung findet in vielen Staaten durchaus Zustimmung, wohl vor allem deshalb, weil sie nicht ausschließlich zum Nutzen der US-Bürger*innen eingesetzt wird, sondern zur Sicherung kapitalistischer Herrschaftsverhältnisse. Sichernten die USA im fordistischen Zeitalter kapitalistische Verhältnisse durch eine Abwehr der äußeren kommunistischen Herausforderung mit militärischen Mitteln und der inneren Infragestellung mittels des fordistischen Produktivitätspakts, so verfechten sie heute das neoliberale Projekt der Stärkung der Rechte der Kapitaleigner und der Geldvermögensbesitzer. Dies bedeutet eine Zurücknahme des fordistischen Kompromisses, und zwar mittels Globalisierung, Finanzialisierung und Militarisierung. Das Ergebnis ist eine zunehmende Prekarisierung der Lohnabhängigen. Dieses Projekt einer emergenten internationalen Bourgeoisie (Carroll/Sapinski 2010) wird nicht allein, aber doch zentral mithilfe der Machtressourcen der USA weltweit verfolgt. In Abwesenheit eines Weltstaates ist der US-Staat nicht nur das verdichtete Verhältnis seiner innergesellschaftlichen Kräftekonstellation, sondern zudem ein zentraler Magnet auf dem Feld der *Global Governance*, welches von staatlichen und wirtschaftlichen Eliten hegemonial durchdrungen wird. Insofern besteht derzeit eine verschränkte Hegemonie von US-amerikanischem Nationalstaat und der emergenten internationalen Bourgeoisie (Scherrer 2013). Zu dieser gehört allerdings noch nicht so recht die in der Kommunistischen Partei der Volksrepublik China organisierte chinesische Bourgeoisie. Inwieweit diese in das neoliberale Programm eingebunden werden kann, beschäftigt US-Kommentator*innen spätestens seitdem China Verhandlungen zum Beitritt zur Welthandelsorganisation aufgenommen hat (WTO; Ash/Holbig 2002).

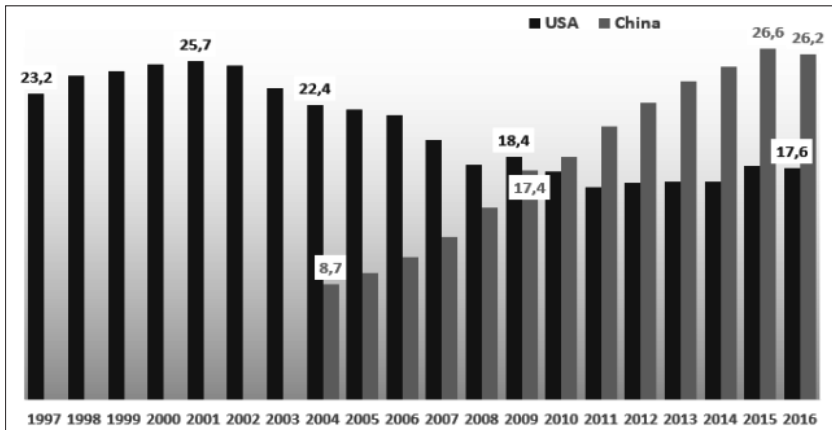
Von Chimerica zu America First

Für die wirtschaftliche Symbiose, die sich zwischen China und den USA im Laufe der 1990er Jahre entwickelte, wurde der Begriff „Chimerica“ populär (Ferguson/Xu 2018). Dabei fungierte China als verlängerte Werkbank (Beckley 2011: 68), und die US-Konzerne griffen den Großteil der Wertschöpfung ab.¹ Die US-Konsument*innen kamen in den Genuss niedriger Preise und auch

1 2012 wiesen IBM, Intel, Apple und Microsoft Umsatzrenditen zwischen 15 und 33 Prozent auf. Die deutschen Firmen unter den Global 500 des Fortune Magazins, also Firmen mit starker Marktstellung, erzielten 2012 im Durchschnitt nur eine Umsatzrendite von 4,4 Prozent (eigene Berechnung basierend auf Fortune Global 500).

niedrigerer Zinsen, da die chinesischen Handelsbilanzüberschüsse vornehmlich in US-Staatsanleihen investiert wurden. Zunehmend wurde der chinesische Binnenmarkt auch als Absatzmarkt interessant (2017 lag Chinas Anteil an Apples Umsatz bei 20 Prozent und an Qualcomms Umsatz bei 6 Prozent; Kotz 2018).

Schaubild 1: Anteil der globalen Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe in Prozent, USA und China, 1997–2016



Quelle: IGM 2018 Wirtschaftliche Informationen, Nr. 2, S. 10

Doch mit gezielten industriepolitischen Maßnahmen begann sich China in recht kurzer Zeit in immer mehr Branchen vom Werkbankstatus zu lösen. Der inländische Wertschöpfungsanteil an den chinesischen Exporten stieg an (Schaubild 1) und zunehmend gelang chinesischen Firmen der technologische Anschluss. Anders als von den USA und der EU erwartet, kontrolliert die chinesische Regierung weiterhin den Zugang ausländischer Investoren zu zentralen Wirtschaftssektoren und betreibt ein sehr ehrgeiziges Technologieförderprogramm. Im Juni 2018 hat das *White House Office of Trade and Manufacturing Policy* eine lange Liste zum „aggressiven wirtschaftlichen Verhalten“ Chinas veröffentlicht und darin der chinesischen Regierung und Firmen vorgeworfen, mit „außerhalb globaler Regeln und Normen“ stehenden Praktiken die technologische Vormacht erringen zu wollen (White House 2018: 1; Übers.: Ch.S.).

Eine von der IT-Industrie getragene Stiftung mit Ehrenmitgliedern aus beiden Parteien, die *Information Technology and Innovation Foundation* (ITIF), hat sich bereits im März 2017 hinter die Ziele der Trump-Administration gestellt, allerdings sollte sich die Regierung ihr zufolge nicht durch Auseinandersetzungen mit kleineren Handelspartnern ablenken lassen und stattdessen eine breite Allianz mit anderen Regierungen gegenüber China bilden (Atkinson u.a. 2017: 4). Eine

ähnliche Position vertritt auch das *Information Technology Industry Council*, die *Coalition of Services Industries*, die *National Association of Manufacturers* und sogar das gewerkschaftsnahe *Economic Policy Institute* (Caporal 2018). Im Vorfeld des Gesprächs zwischen Trump und dem chinesischen Präsidenten Xi im Rahmen des G20-Gipfels in Buenos Aires Anfang Dezember 2018 schrieben führende Senatoren der Demokraten einen Brief an Trump mit der Aufforderung, er solle gegenüber Xi standhaft bleiben und auf substanzielle Änderungen in der chinesischen Wirtschaftspolitik beharren (Schumer u.a. 2018). Sprich das Ziel, den chinesischen Markt weiter zu öffnen und das technologische Aufholen der chinesischen Wirtschaft zu erschweren, wird breit geteilt. Wie dieses Ziel seitens der US-Regierung erreicht werden kann, darüber besteht allerdings keine Einigkeit.

China stellt zudem zunehmend eine geopolitische Herausforderung für die USA dar, da es verstärkt die zentralen Seestraßen zu kontrollieren versucht (die sogenannten *chocking points*), die zuvor Großbritannien und seit dem Zweiten Weltkrieg die USA für den freien Warenverkehr absichern (etwa die Straße von Malakka oder Bab el Mandeb am Horn von Afrika; Goodman/Perlez 2018). Dies bringt den US-Militärkomplex im Themenbereich des Außenhandels ins Spiel.

Die bisherige Durchsetzung des Freihandels

Handelsbilanzdefizite wurden bereits zuvor zur Öffnung ausländischer Märkte benutzt. Das hohe Zinsniveau und der starke US-Dollar in den frühen Jahren der Reagan-Präsidentschaft verursachten eine rasante Zunahme der US-Handelsbilanzdefizite. Entwicklungen in der zeitgenössischen Außenhandelstheorie lieferten Argumente für eine „strategische Handelspolitik“, die andere Nationen zur Öffnung ihrer Märkte durch die Androhung der Schließung des eigenen Marktes veranlassen würde. IT-Unternehmen, Finanzdienstleister und Firmen mit Copyrightinteressen stützten diese Strategie. Mithilfe des handelspolitischen Instruments *Super 301* verhängte die US-Regierung unilaterale Sanktionen gegen Handelspartner, die von ihr beschuldigt wurden, ihre Märkte nicht ausreichend geöffnet zu haben. Mit diesem Vorgehen konnten die USA viele Nationen dazu bewegen, der Gründung der WTO und dem Einbezug von Dienstleistungen und geistigen Eigentumsrechten in das sanktionsbewehrte Handelsregime zuzustimmen (Scherrer 1999: 235ff.).

In den Augen der Befürworter*innen für weitere Handelsliberalisierungen hat sich allerdings der Nutzen der WTO erschöpft, da die bei ihrer Gründung vereinbarten weiteren Liberalisierungen nur in äußerst begrenztem Maße stattgefunden haben. Schon bald nach ihrer Gründung zeigte sich, dass sie aufgrund ihres Konsensprinzips (gleiches Stimmrecht für alle Mitglieder) und der Vorgabe, dass Liberalisierungen für alle Mitgliedsländer zu gelten haben (*single undertaking*),

nicht geeignet ist, die bevölkerungsreichen, technologisch aufrüstenden Staaten wie Brasilien, China und Indien zu weiteren Zugeständnissen hinsichtlich des Schutzes des geistigen Eigentums, von Finanzdienstleistungen und Agrarmärkten zu bewegen. Für weitere Liberalisierungsfortschritte hätten die USA, die EU und Japan ihrerseits gewillt sein müssen, ihre Agrarsubventionen signifikant zu reduzieren und ihre Arbeitsmärkte für Arbeitskräfte der Handelspartner zu öffnen. Da sie dazu nicht bereit waren, begannen sie, statt im Rahmen der WTO zu verhandeln, bilateral mit einzelnen Handelspartnern weitere Liberalisierungsschritte zu vereinbaren. Diese zuerst von den USA, bald aber auch von der EU kopierte Strategie beruht auf der Erkenntnis, dass die eigenen Interessen gegenüber einem einzelnen, kleineren Handelspartner leichter durchzusetzen sind als gegenüber einer Koalition von Handelspartnern. Länder, die über eine größere Kaufkraft verfügen, sind in solchen Verhandlungen den anderen überlegen, da die Profitabilität der Firmen anderer Länder vom größeren Markt mehr abhängig ist, als umgekehrt. Mit dem größten Markt und dem höchsten Handelsbilanzdefizit sind die USA in einer starken Position gegenüber anderen Nationen. In der Folge erhöhte sich die Zahl der regionalen und bilateralen Handelsabkommen von 77 im Jahre 2000 auf 296 im Jahre 2016 (Yalcin/Beier 2017: 49).

Trumps Rhetorik und sein Geschäftsmodell

Als Antwort auf jahrzehntelange Reallohnverluste für gering qualifizierte Arbeitskräfte und Lohnstagnation für Arbeitskräfte mit mittlerem Qualifikationsniveau (Mishel u.a. 2012) hat Trump im Wahlkampf und auch weiterhin drei Schuldiage ausgemacht: nicht-weiße Immigrant*innen, die Arbeitsplätze wegnehmen, Umweltschützer*innen, die wirtschaftliches Wachstum verhindern, und ausländische Regierungen sowie Konzerne, die von den vorherigen Präsidenten schlecht ausgehandelte Handelsverträge voll zu Lasten der Beschäftigung in den USA ausnutzen. Während die Handelsbilanzdefizite in Elitenkreisen seit längerem nicht mehr als problematisch angesehen werden (und im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt auch deutlich abgenommen haben, von 6 Prozent im Jahr 2006 auf 2,4 Prozent in 2017)², skandiert Trump regelmäßig diese Defizite. Mit der Kritik an Handelsbilanzdefiziten stößt er auf breites Verständnis in der Bevölkerung (Blinder 2018), die nicht die ricardianische Freihandelsideologie des volkswirtschaftlichen Mainstreams vermittelt bekam und auch nicht die Vorteile des US-Dollars als Weltwährung für die Finanzierung von Defiziten kennt. Entsprechend stoßen seine Androhungen des Protektionismus und die dann auch umgesetzten Strafzölle gegenüber anderen

2 tradingeconomics.com/united-states/current-account-to-gdp

Ländern bei seinen Anhängern nicht auf Ablehnung. Die Frage ist, was er mit diesen Schritten jenseits der Einlösung seiner Wahlkampfversprechen erreichen will?

Angesichts dessen, dass Trump vor dem Präsidentschaftswahlkampf kein politisches Amt innehatte und sich nun in der Präsidentschaft nicht von seinem Wirtschaftsimperium getrennt hat, sondern lediglich seinem Sohn das Management überlassen hat (Haberma/Becker 2016), kann davon ausgegangen werden, dass sein Geschäftsgebaren Rückschlüsse auf seine wirtschaftspolitische Strategie erlaubt. Seine Unternehmen sind in Branchen tätig, in denen sie ausländischer Konkurrenz nicht ausgesetzt sind. Sie profitieren deshalb auch nicht von handelsprotektionistischen Maßnahmen. Zur Finanzierung seines Immobilienimperiums in den USA nahm er ausgiebig Darlehen von ausländischen Banken auf (Fitton 2016) und nicht wenige Ausländer mit zweifelhaften Einkommensquellen haben Eigentumswohnungen in seinem Trump Tower in Manhattan erworben (Melby/Geiger 2017). Seine Geschäfte im Ausland basieren größtenteils auf dem Verkauf seiner Markenrechte für die verschiedensten Projekte (u.a. für tierärztliche Dienstleistungen). Seine Anwälte*innen sind überall auf der Welt aktiv, um seinen Namen markenrechtlich zu schützen (Wee 2017). Deshalb ist anzunehmen, dass der freie Kapitalverkehr und die Sicherung von Markennamen für ihn als Geschäftsmann wichtig sind. Trumps Verhandlungsstil ist allerdings bekanntlich ruppig. Er nimmt gerne eine extreme Position ein, die das Verhandlungsfeld zu seinen Gunsten verschieben soll (Irwin 2017).

Elemente der Trump'schen Handelsstrategie gegenüber anderen Ländern

Die von US-Konzernen für die diversen Handelsverträge (TPP, TTIP, TiSA, etc.) aufgestellten Forderungen finden sich sowohl in Trumps Handelsagenda von 2017 als auch in der Nachverhandlungsagenda zu NAFTA wieder (siehe unten). Sie laufen auf den Schutz der technologisch fortschrittlichsten US-Unternehmen hinaus, deren Geschäftsmodell auf der Sicherung geistigen Eigentums und dem Zugang zu Daten beruht:

- Nicht-tarifäre Handelsbarrieren im Bereich der Dienstleistungen sollen abgebaut werden, insbesondere soll der Marktzugang für US-amerikanische Finanzdienstleister erleichtert werden, wobei der grenzüberschreitende Datenfluss keinen Einschränkungen unterliegen und die Verarbeitung von Daten nicht auf jeweilig heimischen Boden begrenzt werden soll.
- Keine Zölle auf den Handel mit digitalen Produkten (zum Beispiel Software, Musik, Videos, E-Bücher) und Verbot von Vorschriften für die Offenlegung von Software-Quellcodes.

- Stärkung des Schutzes des geistigen Eigentums.
- Frühzeitige Anhörung ausländischer Anbieter bei der Planung neuer wirtschaftlicher Auflagen (*regulatory practices*).
- Begrenzung der Subventionsmöglichkeiten ausländischer Regierungen.
- Marktwirtschaftliche Disziplinierung von Unternehmen in Staatsbesitz.
- Verbot von Währungsmanipulation. (USTR 2017b).

Zur Erreichung dieser Ziele sollen „alle möglichen Hebel zur Öffnung fremder Märkte“ (USTR 2017a: 1; Übers.: Ch.S.) in Bewegung gesetzt werden sollen. Die *Trade Agenda 2017* benannte auch das Instrument, das in den bilateralen Verhandlungen zum Tragen kommen soll: der Abschnitt 301 des Handelsgesetzes von 1974 (*Super 301* genannt). Dieser Abschnitt „autorisiert den Handelsbeauftragten angemessene Maßnahmen in Reaktion auf ausländische Maßnahmen zu treffen, die nicht gerechtfertigt sind, oder unverhältnismäßig oder diskriminierend sind und den Handel der USA belasten oder einschränken“ (USTR 2017a: 3; Übers.: Ch.S.). Wer bestimmt, was nicht gerechtfertigt ist? Das Gesetz sieht den US-Präsidenten vor. Allerdings traten die USA später, d.h. 1995, der WTO bei (deren Regeln nicht zuletzt durch die USA beeinflusst wurden; Winham 2005). Die WTO sieht einen Streitschlichtungsprozess vor. Der US-Präsident mag zwar eine handelspolitische Maßnahme eines anderen Landes als ungerechtfertigt ansehen und entsprechend unter Berufung auf *Super 301* einen Strafzoll erlassen, doch das betroffene Land kann diese Entscheidung durch das WTO-Schiedsgericht überprüfen lassen. Durch die WTO-Mitgliedschaft hat mithin *Super 301* seine Durchschlagskraft verloren. Deshalb betont die neue handelspolitische Agenda, dass „WTO-Entscheidungen weder bindend noch selbst ausführend sind“ (USTR 2017a: 3; Übers.: Ch.S.). Vielmehr würde das US-Gesetz zum WTO-Beitritt vorschreiben, dass, wenn eine WTO-Schiedsgerichtsentscheidung zuungunsten der USA ausfällt, der Handelsbeauftragte die entsprechenden Komitees im Kongress konsultieren soll, „ob dieser Entscheidung gefolgt werden soll und, falls dies der Fall ist, in welcher Form und in welchem Zeitraum“ (ebd.). Diese Erinnerung an das Vorrecht der Regierung in Abstimmung mit dem Kongress sollte *Super 301* wieder wirksam werden lassen.

Letztlich wählte die Trump-Administration jedoch ein anderes, gleichfalls hoch umstrittenes Instrument, für dessen Anwendung er aufgrund des Abschnitts 232 des Handelsgesetzes von 1962 nicht die Zustimmung des Kongresses braucht, nämlich die Berufung auf die „nationale Sicherheit“.³ Im März 2018 verhängte Trump Strafzölle in Höhe von 25 Prozent und 10 Prozent auf gewisse Stahl- und

3 Inwieweit Paragraph XXI des GATT es den Mitgliedsstaaten erlaubt, selbst zu entscheiden, ob ihre nationale Sicherheit bedroht ist und sie deshalb Strafzölle erheben, wird demnächst von einem WTO Streitschlichtungsausschuss geprüft (Murrill 2018).

Aluminiumimporte. Einige Länder waren zunächst ausgenommen, insbesondere die NAFTA-Mitglieder, doch letztlich sind dauerhaft nur Argentinien und Australien für beide Produktgruppen ausgenommen worden, Südkorea und Brasilien nur für Stahl (Congressional Research Service 2018).

Die Anwendung des Arguments der „nationalen Sicherheit“ auf die Nachbarländer erfolgte ganz freimütig mit dem Ziel, Kanada und Mexiko Zugeständnissen bei den Nachverhandlungen zu NAFTA abzugewinnen (Lynch u.a. 2018). So wie in den frühen 1990er Jahren NAFTA Vorreiter für die WTO wurde, wurde nun zunächst gegenüber den schwächeren Partnern Kanada und Mexiko Forderungen durchgesetzt (siehe unten), die dann auf andere übertragen werden können.

Die Absicherung der aggressiven Handelspolitik gegenüber der US-Geschäftswelt

Die Vertreter des Großkapitals standen hinter der TPP-Strategie der Umzingelung Chinas mithilfe traditioneller Verbündeter wie Japan und Australien sowie mithilfe von Ländern wie Vietnam, die sich traditionell vor der Übermacht Chinas fürchten. Auch betrachteten sie sowohl die Person Donald Trump als auch seine xenophobe Rhetorik mit Skepsis (etwa Stephen Schwarzman von Blackstone⁴). Gerade seine sofortigen Maßnahmen zur Einschränkung der Arbeitsmigration irritierte die IT-Industrie, die im großen Stile qualifizierte Fachkräfte aus dem Ausland beschäftigt.⁵ Doch beruhigte sie die Präsenz von Vertretern der Wall Street in seinem Kabinett und Beraterstab, insbesondere Gary Mnuchin und Steven Cohn, und vor allem die Aussicht auf massive Steuererleichterungen. Obgleich Trump als erste Amtshandlung medienwirksam den TPP-Vertrag zerriss, beeilte er sich danach nicht mit konkreten handelspolitischen Initiativen, sondern gab der Durchsetzung der Steuerkürzungen den Vorrang. So unterstützte er zum Beispiel nicht die von einigen republikanischen Senatoren und Abgeordneten bevorzugte protektionistische *Border Adjustment Tax* (BAT, Grenz Anpassungssteuer; Dupont 2017). Entsprechend wenig Angriffsfläche bot er der „freihändlerischen“ Lobby. Seine aggressiven handelspolitischen Maßnahmen begannen erst nach Verabschiedung der Steuergesetzgebung. Konzernen, die diese Maßnahmen kritisierten, erinnerte Trump an seine Steuergeschenke.⁶

4 „The US, China and Wall Street’s new man in the middle“, ft.com (26.11.2018).

5 „Trump immigration plan criticized by tech industry“, independent.co.uk (3.8.2017).

6 „Trump Aide: GM’s Warning on U.S. Tariffs Is ‘Smoke and Mirrors’“, fortune.com (30.6.2018)

Einige Vertreter des Finanz- und Großkapitals können sich aber durchaus mit einer härteren Strategie gegenüber China anfreunden. So beispielsweise der von der Investmentbank Goldman Sachs kommende Steven Cohn, der im Mai 2017 in einem Kommentar für *The Wall Street Journal* Trumps *America-First*-Agenda als eine Anerkennung der internationalen Konkurrenz deutete, die man nur bestehen kann, wenn die US-amerikanischen Machtpotenziale genutzt werden (McMaster/Cohn 2017). Andere wie Mnuchin und Schwarzman versuchen zu vermitteln⁷.

Zum traditionellen Repertoire „freihändlerischen“ Politik in den USA gehört das Entgegenkommen gegenüber den protektionistischen Forderungen von gut organisierten Industrien. Indem stets Ausnahmen von der Regel zugelassen wurden, verhinderte man bislang, dass die jeweilige Industrie ein breites Bündnis schmiedete, das die Liberalisierung des Außenhandels infrage gestellt hätte. Die Stahlindustrie kam in den Genuss solcher Ausnahmen bereits in den 1960er Jahren. Die Automobilindustrie genießt seit Anfang der 1980er Jahre, als die Importe massiv zunahmen, eine solche Ausnahme, die allerdings nie laut verkündet wurde, nämlich einen Zoll in Höhe von 25 Prozent auf kleine Lastwagen, zu denen die SUV gehören, die seit längerem in den USA beliebter als Pkws sind. Pkws werden nur mit einem Zoll von 4 Prozent belegt (Perry 2018).

Angesichts der geschrumpften Bedeutung der Stahl- und Aluminiumindustrie ist es jedoch auf den ersten Blick verwunderlich, dass Trump gerade deren Forderungen nachkommt. Die Erklärung findet sich in der Tatsache, dass Trump just in jenen Staaten traditionell demokratisch wählende Lohnabhängige für sich gewinnen konnte, in denen die Stahlindustrie noch eine Rolle spielt: Pennsylvania, Ohio, Wisconsin. Diesen Wähler*innen hat er seinen Wahlsieg zu verdanken, da allein die traditionelle republikanische, im Durchschnitt finanziell besser gestellte Wählerschaft nicht ausgereicht hätte, ihm die Wahlmännerstimmen zu verleihen, die ihm trotz seiner absolut geringeren Stimmenzahl gegenüber Hillary Clinton im *Electoral College* zur Mehrheit verholfen haben. Hinzu mag noch kommen, dass viele seiner handelspolitischen Berater in der Stahlindustrie tätig waren, etwa der Handelsbeauftragte Robert Lighthizer als Lobbyist und der Handelsminister Wilbur Ross als Investor (Alden 2017).

Die gleiche Taktik wird zudem für künftige Verhandlungen mit der EU angewandt. Ende Mai 2018 ordnete Trump eine Überprüfung der Auswirkungen der Importe von Kraftfahrzeugen und Fahrzeugteilen auf die „national Sicherheit“ an (Congressional Research Service 2018). Zugleich versetzen Ausnahmen für die Erhebung der Strafzölle die Trump-Administration nicht nur gegenüber den

7 „The US, China and Wall Street’s new man in the middle“, ft.com (26.11.2018).

Handelspartnern in eine stärkere Verhandlungsposition, sondern auch gegenüber der US-Geschäftswelt, die seine Verhandlungsstrategie nur bedingt befürwortet, wenn nicht gar ablehnt. Das Handelsministerium hat von 38.000 Anträgen von in den USA ansässigen Firmen, von den Strafzöllen bei Stahlimporten ausgenommen zu werden, bisher 12.600 bewilligt und 4.400 abgelehnt. Da jede Firma auf eine Ausnahme hofft, können sie keine breite Ablehnungsfront bilden. Allerdings stößt der intransparente Prozess der Ausnahmegenehmigung auch auf Unmut in der Geschäftswelt und entsprechend auch im Kongress (ebd.). Da die aggressive Handelspolitik Retorsionen mit sich bringt, sprich die von Strafzöllen betroffenen Länder Gegenmaßnahmen treffen, müssen einige Industrien Verluste hinnehmen (ebd.). Dazu gehört insbesondere die exportorientierte Landwirtschaft, da die betroffenen Länder diese mit Zöllen belegt, und zwar in der Hoffnung, die besonders enthusiastischen Unterstützer*innen von Trump durch Retorsionszölle zum Umdenken zu bringen (Parilla/Bouchet 2018).

Damit ein solches Umdenken nicht erfolgt, hat Präsident Trump zum einen finanzielle Kompensation versprochen, die auch vom Kongress genehmigt wurde. Zum anderen appelliert Trump an den Patriotismus seiner Anhänger*innen, die nun für die Allgemeinheit ein Opfer darbringen, welches ihnen später aber auch dank verbesserten Zugangs zu den Märkten anderer Länder zugutekommen würde. Da die Kompensationszahlungen nicht im ausreichenden Maße und zum Teil verspätet kommen, regt sich reichlich Kritik in den landwirtschaftlichen Produktionszonen. Doch da Trump in diesen Wahlkreisen 2016 besonders viele Stimmen erhalten hatte, gefährden Verluste nicht seine Mehrheit, wie die Kongresswahlen von 2018 gezeigt haben (Thrush/Rappeport 2018).

Strategien zur Spaltung der Arbeiterschaft

Wie zuvor schon Präsident Ronald Reagan gelingt es Trump, Teile der organisierten Arbeiterschaft auf seine Seite zu ziehen, im Unterschied zu Reagans Kalter-Kriegs-Rhetorik allerdings mit den Themen Handel und Migration. Unter den gering- und mittelqualifizierten Lohnabhängigen herrscht seit Jahrzehnten Skepsis über die Öffnung der US-Märkte für ausländische Waren vor, die in Wahlkämpfen immer wieder, zu mobilisieren versucht wurde, doch bis Trumps Wahlkampf ohne Erfolg (z.B. Ross Perot in 1992; Blinder 2018; Scherrer 1999: 92ff.). Insbesondere die Gewerkschaften des verarbeitenden Gewerbes, der Bauwirtschaft und des Bergbaus sind empfänglich für Trumps handelspolitische Rhetorik (Greenhouse 2017). Der Präsident des Gewerkschaftsdachverbandes AFL-CIO, Richard Trumka kritisiert zwar Trumps Wirtschafts-, Migrations- und Sozialpolitik, doch in der Handelspolitik ginge Trump in die „right direction“ (Weigel 2018).

Immer wieder setzt sich Trump medienwirksam für den Erhalt konkreter Produktionsstätten ein oder kritisiert öffentlich das Verhalten des Managements von Großkonzernen – etwa bei einem US-Hersteller von Klimaanlage, den Trump öffentlich kritisierte, als dieser plante, Arbeitsplätze nach Mexiko zu verlagern, und infolge von Trumps Kritik darauf verzichtete. Dafür hat der Hersteller sehr viel Geld vom Bundesstaat seines Standortes erhalten. Bei einem Teil der Arbeiter*innenschaft verfängt diese Strategie tatsächlich, aber da Arbeitsplatzverlagerungen dennoch stattfinden, gelang es den Demokraten in einigen Wahlkreisen Teile der Trump-Wählerschaft zurückzugewinnen⁸. Dabei half sicherlich, dass beispielsweise beim Klimaanlagehersteller Carrier dennoch Arbeitsplätze nach Mexiko verlagert wurden (Schwartz 2018), die großzügigen Steuergeschenke an die Unternehmen weniger für Investitionen als für den Rückkauf von Aktien genutzt werden und der Angriff Trumps mitsamt der republikanischen Partei auf die Gesundheitsreform Obamas gerade von vielen prekär Beschäftigten als Bedrohung wahrgenommen wird (Judis 2018). Die Ende November 2018 erfolgte Ankündigung von General Motors, vier Fabriken in den USA zu schließen⁹, setzt dieser symbolischen Politik auch Grenzen.

Wirksamer für das Schmieden einer klassenübergreifenden Allianz scheint die Spaltungspolitik von Trump zu sein. Mit seiner nicht nur rhetorisch aggressiven Politik gegenüber Migrant*innen hofft Trump die weißhäutige Arbeiter*innenschaft zu gewinnen. Dies gelingt ihm insbesondere dort, wo die Wahlstimmen der Bevölkerung aufgrund des Wahlrechts mehr zählen (Montana mit eine Million Einwohner*innen verfügt über genauso viele Senator*innen wie Kalifornien mit fast 40 Millionen).

Die Neuverhandlung von NAFTA: Offenlegung der Zielrichtung

Die Neuverhandlungen der US-Handelsverträge begannen mit NAFTA. Die Verhandlungen mit Mexiko und Kanada wurden am 30. September 2018 abgeschlossen und von den Präsidenten der drei beteiligten Länder am 30. November unterzeichnet. Der Vertragstext des in United-States-Mexico-Canada-Agreement (USMCA) umbenannten Abkommens wird nun geprüft und dem Kongress im Laufe von 2019 zur Abstimmung vorgelegt. Der Vertrag trägt die Handschrift US-amerikanischer Konzerne, enthält aber auch Zugeständnisse an die Gewerkschaften und an die Kritiker*innen der Investorengerichtbarkeit. Zunächst sind

8 „For Democrats, a midterm election that keeps on giving“, [washingtonpost.com](https://www.washingtonpost.com) (9.11.2018).

9 „General Motors shuts down 7 plants, drawing rebuke from Trump“, [ft.com](https://www.ft.com) (26.11.2018).

die Bestandteile des Vertrags, die aus der Feder der US-Konzerne stammen, zu untersuchen.

Die organisierte US-Landwirtschaft, deren großbetrieblichen Mitglieder stark von NAFTA profitierten, erhält erweiterten Zugang zu den Märkten in den Nachbarländern, insbesondere die Milchbetriebe zum kanadischen Markt. Zudem wird der Verbraucherschutz weiteren Handelserleichterungen untergeordnet und so der Vorrang des Risikonachweises gegenüber dem Vorsichtsprinzip mehrfach im Vertragstext erwähnt. Die *Pharmaindustrie* konnte durchsetzen, dass biologische Arzneimittel auch in Mexiko Patentschutz erhalten und in Kanada die bisherige diesbezügliche Patentschutzfrist von acht auf zehn Jahre verlängert wird. Zudem wird die Erneuerung abgelaufener Arzneimittelpatente erlaubt. Insgesamt wird der Patentschutz auf 70 Jahre verlängert. Die *Ölkonzerne* können sich freuen, dass der im NAFTA verankerte Schutz der nationalen Ölindustrie Mexikos entfällt. Die *digitale Wirtschaft* wird begünstigt durch das Verbot von Steuern auf grenzüberschreitenden Dienstleistungen und von Auflagen, dass Daten nur in dem Land verarbeitet werden dürfen, wo sie erhoben werden (allerdings darf der grenzüberschreitende Datenverkehr für die Verfolgung legitimer öffentlicher Schutzmaßnahmen eingeschränkt werden). Für das *verarbeitende Gewerbe* insgesamt entfällt bei Exporten in die Nachbarländer aufgrund der gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungsstellen die zusätzliche Überprüfung der Einhaltung technischer Standards.

Diesen offensiven Rechten für US-Konzerne stehen im USMCA einige defensive Maßnahmen zur Erhöhung des Wertschöpfungsanteils in den USA gegenüber. Zu diesen Maßnahmen gehören vor allem verschärfte Ursprungsregeln (*rules of origin*), die auf 234 Seiten spezifiziert werden. Der regionale Wertschöpfungsanteil für den zollfreien Vertrieb von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugteilen wurde von bisher 62,5 Prozent schrittweise auf 75 Prozent im Jahre 2023 angehoben. Das von den Gewerkschaften dominierte Beratungskomitee für Arbeitsfragen in der Außenhandelspolitik bemängelt jedoch, dass Elektromotoren und Technik im Zusammenhang mit autonom fahrenden Kraftfahrzeugen im Abkommen nicht explizit erwähnt werden (Labor Advisory Committee 2018: 2).

Besseren Schutz erhalten auch die Lohnabhängigen. Die alte Forderung der Gewerkschaften, das Nebenabkommen zu Arbeitsfragen (*North American Agreement on Labor Cooperation*) in den Hauptvertrag aufzunehmen, wurde aufgegriffen. Damit wird die Möglichkeit geschaffen, Beschwerde gegen nicht eingehaltene Verpflichtungen im Rahmen des allgemeinen Streitschlichtungsmechanismus zu führen. Doch fehlt nach wie vor der Verweis auf ILO-Konventionen und es wird keine Stelle eingerichtet, die die Einhaltung der im Abkommen vorgesehenen Maßnahmen zur Stärkung der Kollektivverhandlungsrechte der mexikanischen Lohnabhängigen überwachen würde.

Ein wirklich interessantes Element zur Verhinderung eines Lohnunterbietungswettlaufs in der Automobilindustrie ist die Vorgabe, dass für einen gewissen Teil der Produktion die Löhne mindestens 16 US-Dollar pro Stunde betragen müssen, ansonsten fällt ein Zoll in Höhe von 2,5 Prozent bei der Einfuhr in eines der anderen USMCA-Länder an (Artikel 4-B.7). Stufenweise angehoben bis 2023 sollen mindestens 40 Prozent der Herstellungskosten von Pkws (45 Prozent für SUVs) unter „Hochlohn“-Bedingungen hergestellt sein, wobei für mindestens 25 (bzw. 30) Prozentpunkte auf Zulieferteile und Herstellungskosten und für höchstens 5 Prozentpunkte auf die Endmontage die 16 US-Dollar pro Stunde nicht unterschritten werden dürfen. Die restlichen höchstens 10 Prozentpunkte betreffen Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie Informationstechnologie, wobei kein Mindestlohn vorgeschrieben ist. Das Beratungskomitee für Arbeitsfragen bezweifelt, ob mit dieser komplexen Formel die mexikanische Niedriglohnstrategie tatsächlich verhindert werden kann (ebd.: 2).

Die Vertreter der Automobilverbände in den drei Ländern lehnen diese Änderungen der bisherigen Regeln ab, da sie ihre Gestaltungspielräume hinsichtlich der Zulieferketten beeinträchtigen (Caporal 2017). Aus wahltaktischen Gründen und um die Durchsetzung des USMCA-Abkommens im US-Kongress zu sichern, haben Trumps Unterhändler gegen die Wirtschaftsinteressen an diesen zumindest dem Scheine nach beschäftigungssichernden Regeln festgehalten. Inwieweit diese Zugeständnisse an die Kritiker*innen der Freihandelsabkommen zur Verabschiedung des Abkommens im Kongress beitragen und/oder im Gesetzgebungsverfahren verbessert werden, ist schwer voraussagbar.

Aus den gleichen Gründen bestand der US-Handelsbeauftragte auf eine Einschränkung des bisherigen NAFTA Investor-Staat-Streitbeilegungsverfahren (ISDS). Auf Kanada wird es im USMCA nicht mehr angewandt, gegenüber Mexiko nur begrenzt auf Verträge mit Regierungsstellen im Bereich Erdöl- und Erdgasförderung sowie in einigen anderen Sektoren und auch nur dann, wenn die nationalen Rechtswege erschöpft sind (Annex 14).

Bei weiteren Bestandteilen des USMCA-Abkommens wird die Stoßrichtung gegen China deutlich. Zum einen bei der in einem Handelsabkommen neu aufgenommenen Verpflichtung, *Wechselkurse* nicht durch staatliches Eingreifen zu beeinflussen. Zum anderen durch die Anforderung an *Staatsunternehmen*, sich nach kommerziellen Gesichtspunkten zu verhalten, und an Staaten, Konkurrenten von Staatsunternehmen nicht zu diskriminieren. Schließlich droht USMCA Artikel 32.10 mit dem Austritt der USA aus dem Abkommen, falls die Nachbarländer mit einer „Nicht-Marktwirtschaft“, also China, ein Handelsabkommen abschließen wollen, dass nicht den Interessen der USA entspricht.

Der Ausgang der Konfrontationspolitik gegenüber China bleibt spannend

Auf der Basis der bereits erwähnten *Section 301* hat der US Handelsbeauftragte im März 2018 eine Studie veröffentlicht, die die chinesischen Maßnahmen auflistet, die US Handels- und Investitionsinteressen zuwiderlaufen. Trump kündigte daraufhin Strafzölle in Höhe von 25 Prozent auf eine genau spezifizierte Gruppe von Produkten an, die zunächst 50 Milliarden US-Dollar Importe aus China betraf und schließlich im Laufe des Sommers 2018 auf 250 Milliarden US-Dollar erhöht wurde. Im September 2018 drohte Präsident Trump mit einer Ausweitung auf weitere 267 Milliarden US-Dollar Importe aus China, falls China seine handels- und industriepolitischen Praktiken nicht ändern würde. Diese Maßnahmen beunruhigten die US-Konzernwelt (Americans for Free Trade Coalition 2018) inklusive der in rechten republikanischen Kreisen sehr einflussreichen Brüder Koch (ImpactECON 2018). So stand Trump im Vorlauf zum G-20-Gipfel in Buenos Aires unter Druck, den Handelskrieg mit China nicht weiter zu eskalieren. Der auf dem Gipfel mit dem chinesischen Präsidenten Xi vereinbarte 90-tägige „Waffenstillstand“ zur Einleitung ernsthafter Verhandlungen wurde von der Geschäftswelt mit Erleichterung aufgenommen¹⁰. Die Bereitschaft Xis, auf die USA zuzugehen, wurde natürlich von der Trump-Administration als Zeichen des Erfolgs ihrer Eskalationsstrategie gewertet. Doch ob die chinesische Regierung tatsächlich zu signifikanten Zugeständnissen bereit ist, muss sich erst noch zeigen.

Trumps verhandlungstaktische Eskalationsstrategie birgt allerdings auch Risiken. Im Unterschied zu ihm hat Präsident Ronald Reagan seine Handelspartner in den 1980er Jahren nicht verbal beleidigt. Trumps Beleidigungen können dazu führen, dass der Nationalstolz der Handelspartner betroffen wird und sie der Wahrung ihrer Ehre Vorrang gegenüber wirtschaftlichen Interessen einräumen. In einem solchen Fall könnte es sein, dass sie die Nachteile eines Handelskrieges in Kauf nehmen. Laut dem Journalisten Rappeport (2018) ist dies auch Michael Pillsbury, Kenner und Kritiker Chinas sowie Berater von Trump, bewusst. Zudem hält die Trump-Administration nicht die „Waffenruhe“ ein. Anfang Dezember entschied die parteipolitisch paritätisch besetzte Internationale Handelskommission (ITC), dass die US-amerikanische Industrie durch die chinesischen Importe von Aluminium geschädigt wurde, woraufhin Strafzölle von mehr als 45 Prozent erhoben werden¹¹. Zeitgleich wurde zudem eine führende Managerin des IT-Konzerns Huawei, die zugleich die Tochter des Konzerngründers ist, in

10 „US gives China three months to resolve complaints in trade war“, ft.com (3.12.2018).

11 „ITC rules unanimously that U.S. industry is being injured by Chinese aluminum sheet imports“, insidetrade.com (7.12.2018).

den USA wegen angeblicher Verstöße gegen die Iran Sanktionen verhaftet, was in den chinesischen Staatsmedien mit scharfen Worten verurteilt wurde¹².

Ein weiterer Unterschied zur Reagan-Regierung ist das Verhältnis von Sicherheitspolitik und Handelspolitik. Mit Trump hat zum ersten Mal ein US-Präsident öffentlich die Verkopplung von Geo- und Handelspolitik vorgenommen. Eine solche Verkopplung wurde in der Vergangenheit tunlichst vermieden. Man hat damals so getan, als würde man nur über Handel reden, wobei im Hintergrund die anderen Instrumente der USA (Militärhilfe etc.) zum Vorschein kamen. Trumps Verhalten kann zur Folge haben, dass auch die Gegenseite, sprich derzeit konkret China, den Konflikt mit Nordkorea für sich in der handelspolitischen Auseinandersetzung mit den USA nutzen kann.

Wenn letztlich den protektionistischen Androhungen keine Taten folgen, dann könnten sie zudem gegenüber den Handelspartnern ins Leere laufen und nicht zu mehr Öffnung gegenüber US-Konzernen führen. Trumps Fixierung auf die Handelsbilanzdefizite birgt angesichts der zu erwartenden weiteren Aufwertung des US-Dollars (aufgrund der Steuersenkungen und der Zinsanhebungen) eine weitere Eskalationsgefahr, denn die Aufwertung wird das Handelsbilanzdefizit ansteigen lassen und damit dann auch den Druck, schärfere Maßnahmen zu seiner Bekämpfung zu ergreifen. Schließlich legitimiert selbst die nicht ernst gemeinte Androhung von Protektionismus diesen selber, der in der Nachkriegszeit lange als „von gestern“ galt. Der verhandlungstaktische Umgang mit Protektionismus könnte also dazu führen, dass entgegen den ursprünglichen Absichten, handelspolitischer Protektionismus doch zunimmt.

Ambivalente Zustimmung durch die traditionellen Verbündeten und deren Kapitalgruppen

Die Aufkündigung von TPP bei Amtsantritt und die rüde Verhandlungstaktik gegenüber den NAFTA-Partnern haben die betroffenen Regierungen und deren Kapitalgruppen mächtig irritiert. Gleichermäßen verstört waren die europäischen Regierungen und Industrien, allen voran die deutsche Autoindustrie, die von Trump namentlich beschimpft wurde. Trumps handelspolitischer Rundumschlag hat deshalb zunächst dazu geführt, dass es anstelle eines „westlichen“ Bündnisses gegen China, dazu gekommen ist, dass die EU gemeinsam mit China die USA in der WTO verklagen, und zwar wegen der aus ihrer Sicht zu Unrecht mit der

12 „Huawei-Finanzchefin in Haft – Chinesische Staatsmedien attackieren die USA“, spiegel.de (7.12.2018).

nationalen Sicherheit begründeten Strafzölle auf Stahl und Aluminium (Hanke 2018b).

In der zweiten Hälfte von 2018, so wird berichtet, sollen jedoch die europäischen Unterhändler*innen zur Überzeugung gelangt seien, dass die US-Handelspolitik die Schlachtfelder zunehmend auf China begrenzt. Obgleich sie weiterhin prinzipiell Trumps unilaterale Strafzölle auf Produkte aus China im Werte von hunderten Milliarden US-Dollar ablehnen, sehen sie Chancen im Bündnis mit Trump gegen China. Sie hoffen, dass Trumps Zölle die chinesische Regierung dazu bringen, innerhalb der WTO striktere Subventionsbegrenzungen mitzutragen. Die Handelsminister*innen Japans, der EU und der USA haben diesbezüglich schon Gespräche geführt (Hanke 2018a).

Der Leiter des neoliberalen und wirtschaftsnahen Bruegel-Instituts in Brüssel, Guntram Wolff, schrieb in der Zeit:

Europas Hauptinteressen sind klar: China muss seine Märkte für mehr Sektoren öffnen. Die europäischen Investitionen in China sinken seit einigen Jahren, weil der Marktzugang schwieriger geworden ist. Europa muss sicherstellen, dass europäische Konzerne in China genauso behandelt werden wie die inländischen Unternehmen. Außerdem muss China un-lautere Subventionssysteme durch staatliche Banken und andere staatliche Unternehmen beseitigen. (Wolff 2018)

Ähnlich äußerte sich auch Pierre Gattaz, der Präsident des europäischen Unternehmerverbandes *BusinessEurope* und betonte zudem die Forderung, Chinas öffentliche Beschaffungswesen für die internationale Konkurrenz zu öffnen.¹³ Gleichwohl bleibt ein Unbehagen an der Trump'schen Strategie, nämlich dass der Handelskrieg weiter eskalieren und nach China die Europäische Union treffen könnte.¹⁴

Verlust der „freihändlerischen“ Hegemonie?

Die Durchsetzung der Liberalisierung der US-Außenhandelspolitik sowie der Konzernagenda gegenüber den Handelspartnern erfolgte in der gesamten Nachkriegszeit ohne die aktive Zustimmung der Bevölkerung. Hegemonial war diese Politik nur unter den Eliten, wobei denjenigen, die unter dieser Politik erhebliche Einbußen erlitten und die zugleich gut organisiert waren, Ausnahmen von der freihändlerischen Regel zugestanden wurden. Die passive Duldung wurde mit

13 „Gattaz: We should better connect Asia and Europe, based on rules“, [business-europe.eu](https://www.business-europe.eu) (18.10.2018).

14 „China aims to boost economic ties with Germany in Trump era“, [nbcnews.com](https://www.nbcnews.com) (1.12.2018).

unethischen Mitteln erreicht, insbesondere durch die Anrufung des Patriotismus der Bevölkerung im Zeichen des Kalten Krieges. Im Wahlkampf 2016, viele Jahre nach Ende des Kalten Krieges und nach Jahren umfangreicher Verlagerung von arbeitsintensiven Bereichen der verarbeitenden Industrie in Niedriglohnländer, konnte die skeptische Haltung der Bevölkerung gegenüber der Liberalisierung des Außenhandels erfolgreich für einen Wahlsieg mobilisiert werden.

Dieser Wahlsieg mittels America-First-Rhetorik wird jedoch nicht für eine Abkehr von der bisherigen Politik benutzt, sondern für deren Fortsetzung mit anderen Mitteln und einer anderen demagogischen Strategie. Es handelt sich um eine Wiederauflage der aggressiveren Handelspolitik gegenüber den Handelspartnern, wie sie unter Reagans Präsidentschaft betrieben wurde, die mit Erfolg die Handelspartner zu weiteren Liberalisierungen gezwungen und zugleich zur weiteren Öffnung des US-Marktes geführt hatte. Letzteres will das handelspolitische Team von Präsident Trump angeblich verhindern. Dass dies mit den etwas strengeren Ursprungsregeln und Arbeitsrechtsklauseln gelingen wird, ist unwahrscheinlich. Sicher ist, dass der im USMCA-Abkommen erzielte Zugewinn an Schutz des geistigen Eigentums die Macht der Konzerne stärken wird. Falls zentrale Elemente dieses Abkommens auf China übertragen werden können, gilt dies umso mehr. Für dieses Unterfangen besteht wieder eine breite Zustimmung unter den Eliten der USA einschließlich vieler Gewerkschaftsführungen. Somit ist mit einer weiteren Stärkung wirtschaftlicher gegenüber politischen Körperschaften, sprich des Kapitals gegenüber Nationalstaaten, zu rechnen. Die Demagogie von Trump ist für die lohnabhängige Bevölkerung brandgefährlich. Deren Interesse an einer gesicherten Beschäftigung wird für eine Konzernagenda eingespant, die letztlich diesem Interesse zuwiderläuft.

Falls es dem US-Kapital mithilfe des Sanktionspotenzials des US-Staates gelingen sollte, der chinesischen Volkswirtschaft seine Regeln aufzuzwingen, wird ihm die Zustimmung des Kapitals in anderen kapitalistischen Metropolen gewiss sein. Die verschränkte Hegemonie von internationalem Kapital und US-Staat wäre erneuert, allerdings bliebe es eine Hegemonie ohne aktive Zustimmung der Bevölkerung.

Die gegenüber der Regierung Chinas durchgesetzten Reformen würden zudem die Integration der chinesischen Bourgeoisie in die internationale Bourgeoisie befördern, zumal sie vor einigen Jahren während der zeitweise vorgenommene Liberalisierung des Kapitalverkehrs ihren Reichtum gerne im Ausland anlegte (Kärnfeldt 2018). Doch ist der Ausgang des „Wirtschaftskrieges“ zwischen den USA und der Volksrepublik China so ungewiss wie der Verbleib Trumps im Präsidentenamt angesichts der Ermittlungen zu möglichen Verstößen gegen die Wahlkampfgesetzgebung und der Mehrheit der Demokraten im Repräsentantenhaus seit Beginn des Jahres 2019.

Literatur

- Alden, Edward (2017): The roots of Trump's trade rage (16.1.2017). URL: politico.com/magazine/story/2017/01/the-roots-of-trumps-trade-rage-214639, Zugriff: 7.1.2019.
- Americans for Free Trade Coalition (2018): Letter to President Donald J. Trump (27.11.2018). URL: insidetrade.com/sites/insidetrade.com/files/documents/2018/nov/wto2018_0491.pdf, Zugriff: 7.1.2019.
- Apeldoorn, B. van/de Graaff, N. (2012): The Limits of Open Door Imperialism and the US State-Capital Nexus. *Globalizations*, 9(4), 593-608.
- Ash, Robert/Holbig, Heike (2002): *China's Accession to the World Trade Organization*. London.
- Atkinson, Robert D./Nigel, Cory/Ezell, Stephen J. (2017): *Stopping China's Mercantilism: A Doctrine of Constructive, Alliance-Backed Confrontation*. Information Technology and Innovation Foundation, Washington, DC.
- Beckley, Michael (2011): China's Century? Why America's Edge Will Endure. In: *International Security* 36(3): 41-78. DOI: 10.1162/ISEC_a_00066.
- Blinder, Alan S. (2018): The Free-Trade Paradox. The Bad Politics of a Good Idea (11.12.2018). URL: foreignaffairs.com/articles/2018-12-11/free-trade-paradox?cid=int-rec, Zugriff: 8.1.2019.
- Brand, Ulrich/Görg, Christoph/Wissen, Markus (2007): Verdichtungen zweiter Ordnung. Die Internationalisierung des Staates aus einer neo-poulantzianischen Perspektive. In: *Prokla* 147(37): 217-234. DOI: 10.32387/prokla.v37i147.517.
- Caporal, Jack (2017) Analysts: Trump must balance politics with technical wins in NAFTA redo (13.7.2017). URL <https://insidetrade.com/inside-us-trade/analysts-trump-must-balance-politics-technical-wins-nafta-redo>, Zugriff 20.7.2017.
- (2018): Business groups tell Congress to adopt a long-term strategy toward China trade (12.4.2018). URL: insidetrade.com/daily-news/business-groups-tell-congress-adopt-long-term-strategy-toward-china-trade, Zugriff: 6.1.2019.
- Carroll, William K./Sapinski, Jean Philippe (2010): The global corporate elite and the transnational policy-planning network, 1996-2006: A structural analysis. In: *International Sociology* 25(4): 501-538. DOI: 10.1177/0268580909351326.
- Castells, Manuel (2002): *Die Macht der Identität*. Leverkusen.
- Congressional Research Service (2018): Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress, Updated November 21. Washington DC.
- Cox, Robert W. (1987): *Power, Production, and World Order*. New York.
- Dupont, Dan (2017): GOP lawmakers, Trump administration unite on tax reform, 'set aside' BAT (27.7.2017). URL: insidetrade.com/inside-us-trade/gop-lawmakers-trump-administration-unite-tax-reform-set-aside-bat, Zugriff: 7.1.2019.
- Ferguson, Niall und Xu, Xiang (2018): Make Chimerica Great Again. *Economics Working Paper 18105*, HOOVER INSTITUTION. Stanford.
- Fitton, Tom (2016): How Trump Can Avoid the Ethical Tar Pit (13.12.2016). URL: nytimes.com/2016/12/13/opinion/how-trump-can-avoid-the-ethical-tar-pit.html, Zugriff: 6.1.2019.
- Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500/2012/>, Zugriff: 12.1.2019
- Gill, Stephen (1990): *American Hegemony and the Trilateral Commission*. New York.
- Goodman, Peters S./Perlez, Jane (2018): Money and Muscle Pave China's Way to Global Power (25.11.2018). URL: nytimes.com/interactive/2018/11/25/world/asia/china-world-power.html, Zugriff: 7.1.2019.
- Gramsci, Antonio (1991ff.): *Gefängnishefte. Kritische Gesamtausgabe*. Hamburg.
- Greenhouse, Steven (2017): The Unions That Like Trump (8.4.2017). URL: nytimes.com/2017/04/08/opinion/sunday/the-unions-that-like-trump.html, Zugriff: 7.1.2019.

- Haberman, Maggie und Becker, Jo (2016): Donald Trump Is Said to Intend to Keep a Stake in His Business (7.12.2016). URL: [nytimes.com/2016/12/07/us/politics/trump-organization-ivanka-trump.html](https://www.nytimes.com/2016/12/07/us/politics/trump-organization-ivanka-trump.html), Zugriff: 7.1.2019.
- Hanke, Jakob (2018a): EU sees China plan emerging from fog of Trump's trade war (24.8.2018). URL: politico.eu/article/donald-trump-china-eu-trade-sees-method-in-trumps-trade-madness-china/, Zugriff: 7.1.2019.
- (2018b): EU and China break ultimate trade taboo to hit back at Trump (21.11.2018). URL: politico.eu/article/eu-and-china-break-ultimate-trade-taboo-to-hit-back-at-trump/, Zugriff: 7.1.2019.
- IGM 2018 Wirtschaftliche Informationen
- ImpactECON LLC (2018): Estimated Impacts of US Sections 232 and 301 Trade Actions on the US and Global Economies: A Supply Chain Prospective 2018-2030, submitted to Koch Companies Public Sector, LLC. o.O.
- Irwin, Neil (2017): Art of the Bluff: The Limits of Trump's Negotiation Strategy (27.4.2017). URL: [nytimes.com/2017/04/27/upshot/art-of-the-bluff-the-limits-of-trumps-negotiation-strategy.html](https://www.nytimes.com/2017/04/27/upshot/art-of-the-bluff-the-limits-of-trumps-negotiation-strategy.html), Zugriff: 7.1.2019.
- Judis, John B. 2018: It's the Economics, Stupid (29.11.2018). URL: [washingtonpost.com/news/magazine/wp/2018/11/29/feature/the-key-to-understanding-americas-red-blue-split-isnt-ideology-or-culture-its-economics/?utm_term=.6eac5ccd9768](https://www.washingtonpost.com/news/magazine/wp/2018/11/29/feature/the-key-to-understanding-americas-red-blue-split-isnt-ideology-or-culture-its-economics/?utm_term=.6eac5ccd9768), Zugriff: 8.1.2019.
- Kärnfelt, Maximilian (2018): The return of China's capital flight woes (11.5.2018). URL: chinaeconomicreview.com/for-china-the-risk-of-a-second-wave-of-capital-flight-is-now-severe/, Zugriff: 7.1.2019.
- Kotz, David M. (2018): What is behind Trump's trade war? (28.6.2018). URL: [jacobinmag.com/2018/06/donald-trump-trade-war-china-tariffs](https://www.jacobinmag.com/2018/06/donald-trump-trade-war-china-tariffs), Zugriff: 7.1.2019.
- Labor Advisor Committee on Trade Negotiations and Trade Policy (2018): *Letter to The Honorable Robert Lighthizer, United States Trade Representative*, Oct. 25. 2018.
- Lynch, David J./Dawsey, Josh/Paletta, Damien (2018): Trump imposes steel and aluminum tariffs on the E.U., Canada and Mexico (31.5.2018). URL: [washingtonpost.com/business/economy/trump-imposes-steel-and-aluminum-tariffs-on-the-european-union-canada-and-mexico/2018/05/31/891bb452-64d3-11e8-a69c-b944de66d9e7_story.html?noredirect=on&utm_term=.ada1d4c01187](https://www.washingtonpost.com/business/economy/trump-imposes-steel-and-aluminum-tariffs-on-the-european-union-canada-and-mexico/2018/05/31/891bb452-64d3-11e8-a69c-b944de66d9e7_story.html?noredirect=on&utm_term=.ada1d4c01187), Zugriff: 5.1.2019.
- McMaster, H. R./Cohn, Gary D. (2017): America First Doesn't Mean America Alone (30.5.2017). URL: [wsj.com/articles/america-first-doesnt-mean-america-alone-1496187426](https://www.wsj.com/articles/america-first-doesnt-mean-america-alone-1496187426), Zugriff: 6.1.2019.
- Melby, Caleb/Geiger, Keri (2017): Behind Trump's Russia Romance, There's a Tower Full of Oligarchs (16.3.2017). URL: [bloomberg.com/news/articles/2017-03-16/behind-trump-s-russia-romance-there-s-a-tower-full-of-oligarchs](https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-16/behind-trump-s-russia-romance-there-s-a-tower-full-of-oligarchs), Zugriff: 6.1.2019.
- Mishel, Lawrence/Bivens, Josh/Gould, Elise/Shierholz, Heidi, (2012): *The State of Working America, 12th Edition*. Ithaca, N.Y.
- Murrill, Brandon J. (2018): *The "National Security Exception" and the World Trade Organization*. Congressional Research Service. Washington, DC.
- Nölke, Andreas (2011): Transnational Economic Order and National Economic Institutions: Comparative Capitalism Meets International Political Economy. *MPIfG Working Paper 11, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung*. Köln.
- Panitch, Leo/Gindin, Sam (2004): *Global Capitalism and American Empire*. London.
- Parilla, Joseph/Bouchet, Max (2018): Which US communities are most affected by Chinese, EU, and NAFTA retaliatory tariffs? (o.D.). URL: [brookings.edu/research/which-us-communities-are-most-affected-by-chinese-eu-and-nafta-retaliatory-tariffs/](https://www.brookings.edu/research/which-us-communities-are-most-affected-by-chinese-eu-and-nafta-retaliatory-tariffs/), Zugriff: 7.1.2019.

- Perry, Mark J. (2018): The anti-consumer 25% 'chicken tax' on truck imports has insulated Big 3 from foreign competition for 50+ years (23.9.2018). URL: cei.org/publication/the-anti-consumer-25-chicken-tax-on-imported-trucks-has-insulated-the-big-3-from-foreign-competition-for-50-years/, Zugriff: 7.1.2019.
- Pijl, K. van der (1984): *The Making of an Atlantic Ruling Class*. London.
- Rappeport, Alan (2017): Andrew Puzder Withdraws From Consideration as Labor Secretary (15.2.2017). URL: nytimes.com/2017/02/15/us/politics/andrew-puzder-withdrew-labor-secretary.html, Zugriff: 7.1.2019.
- Scherrer, Christoph (2013): Die Post-hegemoniale USA? In: *Zeitschrift für Außen- und Sicherheitspolitik* 6(1): 89-107. DOI: 10.1007/s12399-013-0371-y.
- (2001): Double Hegemony? State and Class in American Foreign Economic Policymaking. In: *Amerikastudien* 46(4): 573-591.
- (1999): *Globalisierung wider Willen? Die Durchsetzung liberaler Außenwirtschaftspolitik in den USA*. Berlin.
- Schumer, Chuck, Wyden, Ron/Brown, Sherrod (2018): Letter to President Trump (28.11.2018). URL: insidetrade.com/sites/insidetrade.com/files/documents/2018/nov/wto2018_0492b.pdf, Zugriff: 7.1.2019.
- Schwartz, Nelson D. (2018): At Carrier, the Factory Trump Saved, Morale Is Through the Floor (10.8.2018). URL: nytimes.com/2018/08/10/business/economy/carrier-trump-absenteeism-morale.html, Zugriff: 6.1.2019.
- Seikel, Daniel (2017): Savings banks and Landesbanken in the German political economy: The long struggle between private and public banks. In: Christoph Scherrer (ed.) *Public Banks in the Age of Financialization*, Cheltenham, 155-175.
- Thrush, Glenn/Rappeport, Alan (2018): Red-State Voters Stand by Republicans Despite Trump's Trade War Pain (8.11.2018). URL: nytimes.com/2018/11/07/us/politics/red-state-republicans-trade-war.html, Zugriff: 7.1.2019.
- Trans-Pacific Partnership Text. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>
- USMCA (2018): *Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada*. Signed November 30, 2018. Washington, DC.
- USTR_ – Office of the United States Trade Representative (2017a): *2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*. Washington, DC.
- Representative (2017b): *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*, Monday, July 17. Washington, DC.
- Wee, Sui-Lee (2017): In China, Trump Wins a Trove of New Trademarks (6.3.2017). URL: nytimes.com/2017/03/08/business/china-trademark-donald-trump.html, Zugriff: 7.1.2019.
- Weigel, David (2018): Will the nation's biggest unions endorse Trump? No, but it's complicated (3.8.2018). URL: washingtonpost.com/news/powerpost/wp/2018/08/03/will-the-nations-biggest-unions-endorse-trump-no-but-its-complicated/?utm_term=.02495c948a6f, Zugriff: 7.1.2019.
- White House – White House Office of Trade and Manufacturing Policy (2018): *How China's Economic Aggression Threatens the Technologies and Intellectual Property of the United States and the World*. Washington, DC.
- Winham, Gilbert R. (2005): *An Interpretative History of the Uruguay Round Negotiation*. Springer.
- Wolff, Guntram (2018): Profitiert Europa vom Handelskrieg? (24.9.2018). URL: zeit.de/wirtschaft/2018-09/strafzoelle-usa-china-europa-handelsstreit-profit, Zugriff: 6.1.2019.
- Yalcin, Erdal/Beier, Felicitas (2017): Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung. In: *Ifo-Schnelldienst* 70(7): 40-50.