

Ist Trumps Handelspolitik falsch? Nicht ganz – schaut man auf Produktion und Beschäftigung¹

»Freihandel basiert darauf, dass die an der einen Stelle entlassenen Menschen anderswo wieder Arbeit finden. Sobald dieser Zusammenhang unterbrochen ist, fällt die gesamte Argumentation für den Freihandel in sich zusammen.«²

Analog zum Gresham'schen Gesetz werden Tatsachen durch »alternative Fakten« verdrängt.³ Hätten die Ökonomen nicht schon vor langer Zeit die im Folgenden dargestellten Thesen für falsch erklärt, wäre Donald Trump vielleicht nie Präsident geworden.⁴ Womöglich gäbe es nicht einmal die Grundlage seines Erfolgs: die wütende, empörte Stimmung, von der sich die Wählerschaft in zahlreichen westlichen Ländern anstecken ließ.

Die meisten der 63 Millionen Trump-Wähler (47 Prozent derer, die zur Wahl gingen) bekundeten Wut und Empörung über Eliten, die die Abmachungen, auf denen komplexe Demokratien basieren, nicht einhalten. Aus ihrer Sicht eignen sich die Eliten einen über jedes vernünftige Maß gesellschaftlichen Nutzens hinausgehenden Anteil des gesamten Einkommens und Vermögens an, indem sie auch noch den letzten Cent aus ihren Arbeitern oder Kunden herauspressen und sich dabei keinen Deut um die durch neue Technologien und Globalisierung entstehende Unsicherheit scheren. In den USA entfielen zwischen 2005 und 2015 ganze 93 Prozent des Beschäftigungszuwachses auf selbstständige Subunternehmer, Arbeit auf Abruf,

- 1 Ursprünglich 2017 unter dem Titel »Is Trump wrong on trade? A partial defense based on production and employment« in *Real-World Economics Review* 79, S. 43-63. Wir danken Robert Wade für die Erlaubnis zum Abdruck des Artikels, den Nicola Liebert für uns übersetzt hat.
- 2 John Maynard Keynes 1930 in einem Bericht an das Macmillan Committee, den damaligen Wirtschaftsrat der britischen Regierung.
- 3 Für diesen Satz und die ursprüngliche Version des Folgenden gebührt mein Dank Adrian Wood. [Das aus dem 16. Jahrhundert stammende Gresham'sche Gesetz besagt, dass schlechtes Geld (Münzen mit geringerem Edelmetallgehalt) das gute aus dem Umlauf verdrängt; Anmerkung der Übersetzerin].
- 4 Trump profitierte auch davon, dass viele Wähler das politische System für illegitim halten. Wie verbreitet diese Überzeugung in den USA ist, bestätigt eine Erhebung unter Wahlexperten über die Qualität von Wahlen. Dem Electoral Integrity Project zufolge erreichten die USA in Bezug auf den ordnungsgemäßen Ablauf von Wahlen nur den 52. Platz unter 153 Ländern (siehe Porter 2017 a). Die Wahlbeteiligung in den USA ist so niedrig wie in kaum einem anderen Industrieland. 2016 waren 232 Millionen Bürger wahlberechtigt, aber nur 132 Millionen (57 Prozent) gingen tatsächlich zu den Urnen.

Zeitarbeit sowie Werkverträge.⁵ Die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland ist ein wichtiger Teil dessen, was David Weil als »Zerklüftung« des Arbeitsmarktes beschreibt:⁶ Sie wirkt lohnsenkend, verschärft die Einkommens- und Vermögensungleichheit und lässt bei den Menschen auf der falschen Seite der Kluft den Eindruck entstehen, von der Welt betrogen worden zu sein, was wiederum ihre Wut erklärt. Wütend sind viele Trump-Wähler überdies über eine Regierung, die Geld an »Schmarotzer« verteilt und ihnen selbst die Rechnung in Form von Steuern aufdrückt.

Durch die Wahl von Trump zum Präsidenten sehen sie sich jetzt endlich auf der Gewinnerseite (»Ätsch, wir haben gewonnen, ihr habt verloren!«). Sie stehen hinter den Angriffen ihres Anführers auf die Säulen des »Establishments«, darunter die Medien und sogar die Justiz, und sie verzeihen der Regierung all ihre Lügen, »alternativen Fakten«, das autokratische Gebaren, den Chauvinismus und nicht zuletzt die Konzentration von Milliardären in den Spitzenpositionen.⁷

Es wäre ein Irrtum, Trumps Wahlsieg für ein singuläres Ereignis zu halten. Vielmehr passt er in einen Trend, der sich in der gesamten westlichen Welt zeigt, wo Finanzkrisen in ihrer Folge zum Erstarken politisch weit rechts stehender Bewegungen führen. In einer aktuellen Untersuchung haben Michael Funke und seine Mitarbeiter die politischen Auswirkungen von Finanzkrisen in 20 Industrieländern über 140 Jahre und über 800 Wahlen hinweg untersucht.⁸ Die zentralen Ergebnisse der Studie lauten:

- (1) Die Regierungsmehrheiten schrumpfen, und die parteipolitische Polarisierung nimmt nach einer Finanzkrise zu.
- (2) Die politische Unsicherheit wächst.
- (3) Wähler neigen zu ultrarechten Parteien, die im Allgemeinen Ausländer oder Minderheiten zu Sündenböcken machen. Solche Parteien verzeichnen nach Finanzkrisen einen Stimmenzuwachs um durchschnittlich 30 Prozent, wobei dieser Effekt nach Finanzkrisen viel stärker ausgeprägt ist als nach gewöhnli-

5 Katz, Krueger 2016. Ende 2015 machten die von den Autoren beschriebenen atypischen Beschäftigungsverhältnisse 16 Prozent der Gesamtbeschäftigung aus.

6 Weil 2014.

7 In Bezug auf die Milliardäre in der Regierung berichtet die *Financial Times*, dass Trumps Außenminister Rex Tillerson für die Trennung von Exxon Mobil eine Auszahlung in Höhe von rund 180 Millionen US-Dollar erhalten sollte, da ihm als Vorstandschef vor seiner Ernennung zum Minister zwei Millionen Aktien an dem Ölkonzern zugesagt worden waren, die in heutigen Preisen etwa 182 Millionen Dollar wert wären (siehe Crook 2017). Und damit dürfte sich Tillerson stark benachteiligt fühlen gegenüber dem Vorstandsvorsitzenden der Investmentfirma Blackstone Group, Stephen Schwarzman, den Trump zu seinem Wirtschaftsberater ernannte. 2015 erzielte Schwarzman Einnahmen in Höhe von 799 Millionen Dollar. Über Lügen und »alternative Fakten« schreiben Hannes Grassegger und Mikael Krogerus, dass es sich dabei keineswegs um spontane Äußerungen handelte, sondern diese sorgsam geplant und mithilfe von Datenanalysen von Facebook und ähnlichen Plattformen auf genaue Zielgruppen ausgerichtet worden waren (Grassegger, Krogerus 2017).

8 Funke et al. 2016.

chen Rezessionen oder volkswirtschaftlichen Schocks außerhalb des Finanzsektors.

Die Untersuchung legt den Schluss nahe, dass die derzeit massive Unterstützung, die populistische Politiker und Parteien in den USA und großen Teilen Europas genießen, eine verspätete Reaktion auf die Verwerfungen auf den Finanzmärkten von 2008 und die darauffolgende anhaltende Rezession in vielen Ländern ist. Immerhin lässt dies die Hoffnung aufkommen, dass die gegenwärtige Begeisterung für die extreme Rechte irgendwann wieder nachlässt – etwa wenn sich die Wachstumsraten normalisieren und/oder wenn Regierungen für mehr Verteilungsgerechtigkeit sorgen. Die Hoffnung ist umso größer, wenn man einerseits bedenkt, dass Donald Trump etwa drei Millionen Stimmen weniger hatte als Hillary Clinton, und andererseits, dass die europäischen ultrarechten Parteien nur als Koalitionspartner von Mitte-Rechts-Parteien mit in die Regierung kamen.

Die Reaktion der politischen und wirtschaftlichen Eliten auf die Wahl Trumps zum Präsidenten war freilich eine ganz andere als die der breiten Bevölkerung. In der *Financial Times* berichtet Philip Stephens über die Reaktionen ausländischer Politiker: »Der erste Eindruck in den Ministerien befreundeter Staaten ist, dass Trumps wirtschaftlicher Nationalismus eine Bedrohung für das Welthandelssystem darstellt.« Dies sei das hervorstechende Anzeichen eines »amerikanischen Schurkenpräsidenten«, der sich als »Verursacher einer gefährlichen Instabilität« erweisen werde.⁹

An dieser Stelle möchte ich, ohne auf die Details Trump'scher Ideen einzugehen, seine Skepsis gegenüber den Vorzügen eines immer freieren Welthandels zumindest in Teilen verteidigen.¹⁰ Meine zentrale These ist, dass »das offene Welthandelssystem« reformiert werden sollte, um den Regierungen einzelner Staaten und regionalen Zusammenschlüssen größere politische Spielräume zu verschaffen. Das Ziel sollte ein »kooperativer Internationalismus« sein anstelle der bislang vorherrschenden »integrativen Globalisierung«, welche für den globalen Zusammenhalt auf multilaterale Institutionen und auf amerikanische Hegemonie setzt und in deren Rahmen den einzelnen Regierungen nicht mehr Einfluss auf Handel und anderen

9 Stephens 2017 a.

10 Der *New York Times*-Kolumnist David Brooks warnt davor, Trumps politische Gesten allzu ernst zu nehmen. »Wenn Trump eine Erklärung abgibt, mag es auf den ersten Blick wie eine Grundsatzerklärung wirken, aber meist handelt es sich lediglich um einen Scheinangriff in einer Art Dominanz-/Unterwerfungsspiel unter männlichen Rivalen [...] Seine Erklärungen sollten nicht als Grundsatzklärungen betrachtet werden, sondern eher wie Snapchat. Sie werden abgesetzt, um Aufmerksamkeit zu erregen, um anschließend wieder zu verschwinden [...] Die entscheidende Frage, die sich angesichts der Trump-Regierung stellt, könnte sein: Wer füllt die Lücke, die entsteht, wenn ein politischer Anführer nichts als eine Fassade ist?« (Brooks 2017)

grenzüberschreitenden Verkehr zugestanden wird, als es bei den US-Staaten oder auch den EU-Staaten der Fall ist.¹¹

1. Der Globalisierungskonsens der Eliten

In diesem Kontext ist mit Globalisierung die Öffnung der heimischen Märkte und die Verflechtung der globalen Produktion durch multinationale Konzerne gemeint. Im weiteren Sinne beschreibt der Begriff die Entwicklung der Weltwirtschaft hin zu »einem Land« beziehungsweise eine »tiefgreifende (statt oberflächlicher) Integration«, sodass Nationalstaaten letzten Endes keinen größeren Einfluss auf die grenzüberschreitenden Bewegungen von Waren, Dienstleistungen, Kapital, Finanzinstrumenten, Ideen sowie Menschen haben als South Dakota oder irgendein anderer US-Bundesstaat. Seit den 1980er Jahren herrscht unter den Führungseliten der westlichen Staaten – einschließlich der Anteilseigner und Manager der multinationalen Konzerne – Einigkeit, dass die Staaten sowohl für sich allein als auch gemeinschaftlich (in Form von Freihandelsabkommen und zwischenstaatlichen Organisationen wie Weltbank, Internationaler Währungsfonds, Welthandelsorganisation und EU) sich für eine immer weiter gehende Globalisierung, mehr »Marktzugang« für ihre Unternehmen einsetzen sollten und gegen staatliche »Interventionen« in die Märkte oder deren »Regulierung«.

»Es kann nicht sinnvoll sein, die Weltwirtschaft noch weiter zu zersplittern, als sie ohnehin schon ist«, so drückt es beispielsweise bei Martin Wolf von der *Financial Times* aus, einer der weltweit einflussreichsten Wirtschaftskommentatoren.

»Sinnvoll wäre vielmehr, die Weltwirtschaft so zu managen wie die Vereinigten Staaten oder wenigstens die Europäische Union [...] Unsere Welt leidet nicht an zu viel, sondern an zu wenig Globalisierung. Das Potenzial einer stärkeren wirtschaftlichen Integration ist bislang kaum erschlossen [...] Sozialdemokraten, klassische Liberale und Konservative sollten sich

- 11 Um es vorauszuschicken: Ich bin in dieser Angelegenheit nicht unparteiisch. Ende der 1980er Jahre war ich in der handelspolitischen Abteilung der Weltbank angestellt. Abends und an den Wochenenden arbeitete ich an meinem Buch *Governing the Market* (Wade 1990 und 2003), was in keinem Zusammenhang mit meiner Tätigkeit bei der Weltbank stand. Doch angesichts meiner Kenntnis Ostasiens bat mich meine Abteilung um eine umfangreiche Studie über die Exportförderung in ostasiatischen Staaten. Ich war einverstanden, fügte aber hinzu, dass ich bei dieser Gelegenheit auch über ihre Politik der Importsubstitution schreiben würde, da Exportförderung und Importsubstitution zwei Seiten derselben Medaille seien. Die Antwort war ein klares Nein: Importsubstitution dürfe nur als Negativbeispiel Erwähnung finden. Wenig später verließ ich die Weltbank zugunsten des ehrlicheren Klimas im Büro für Technologiefolgenabschätzung des US-Kongresses. Siehe dazu Wade 2009 a. Siehe auch Wade 1993, wo sich eine ausführlichere Darstellung der Handelspolitik dieser beiden Länder als in *Governing the Market* findet. Wade 2014 bietet überdies einen Überblick über die aktuelle Debatte zur Handelspolitik (insbesondere im Kontext der Ziele für nachhaltige Entwicklung). Hier wird gezeigt, wie der größte Teil der UNCTAD (mit Ausnahme der Abteilung, in der der *Trade and Development Report* erstellt wird) von Leuten übernommen wurde, die »Handelserleichterungen« höchste Priorität einräumen – ein Euphemismus für praktisch vollständigen Freihandel.

zusammentun, um die freie Weltwirtschaft zu verbessern und gegen ihre Feinde innerhalb wie außerhalb ihrer Grenzen zu verteidigen.«¹²

Der ehemalige Generaldirektor der Welthandelsorganisation (WTO), Renato Ruggero, meint: »Marktintegration ist nicht nur ein Erfolgsrezept für Wachstum, sondern auch für Sicherheit und Frieden, wie uns die Geschichte lehrt.« Auf der WTO-Website wird erklärt, die weltweite Marktintegration unter der Aufsicht der WTO und ihrem Vorgänger GATT »leistete einen der größten Beiträge zu Wirtschaftswachstum und Armutsbekämpfung in der Geschichte der Menschheit«.

Die Weltbank fasst die Ergebnisse mehrerer Studien zusammen, die auf ihrer Linie liegen: »Die Öffnung für den internationalen Handel, der weitgehend neutrale Anreizmaßnahmen zugrunde lagen, war der entscheidende Faktor für das kräftige Wirtschaftswachstum in Ostasien.«¹³

Die Strukturanpassungsprogramme der Weltbank in den 1980er Jahren enthielten dementsprechend mehr Auflagen zur Handelsliberalisierung als in allen anderen Politikbereichen zusammen. Für die Weltbank war Marktöffnung der wichtigste Politikbereich von allen und nicht etwa einer unter vielen, denn Freihandelspolitik könne die schädlichen Auswirkungen anderer staatlicher Markteingriffe begrenzen.¹⁴

In ihren stets mit abschätzigen Attributen wie »merkantilistisch« und »populistisch« garnierten Kommentaren über handelspolitische Schutzmaßnahmen betont die *Financial Times*, dass ein Land selbst dann von einer Marktöffnung profitiere, wenn die anderen ihre Märkte nicht öffnen – denn den Handel zu beschränken sei so, als blockiere man den eigenen Hafen mit Felsblöcken. Demnach ist Freihandel scheinbar immer im Interesse jedes einzelnen Landes wie auch der ganzen Welt, weil dadurch der zu verteilende Kuchen größer werde. Hinter der Forderung nach Schutzmaßnahmen stünden folglich nur selbstsüchtige »Partikularinteressen«, die ein größeres Stück vom Kuchen abhaben wollten – wofür letztlich die ganze Gesellschaft einen hohen Preis zahlen müsse.

Eine lautstarke Stimme aus der Wirtschaft ist die von Percy Barnevik, der als damaliger Vorstandsvorsitzender des schwedisch-schweizerischen Multis ABB erklärte: »Ich verstehe Globalisierung als die Freiheit meiner Unternehmensgruppe, wo und so lange sie möchte zu investieren, nach Belieben Dinge zu produzieren, indem sie wo immer sie möchte ein- und verkauft [...] während sie sich so wenigen arbeits- und sozialrechtlichen Einschränkungen ausgesetzt sieht wie möglich.«¹⁵

Und schließlich hier noch ein Beitrag von Bernard Arnault, Vorstandschef des französischen Luxusgüterherstellers LVMH und zehntreichster Mensch auf Erden, aus dem Jahr 2000: »Unternehmen, vor allem die international ausgerichteten, verfügen über immer größere Mittel, und in Europa können sie es inzwischen mit gan-

12 Wolf 2004, S. 4.

13 Weltbank 1993, S. 292.

14 Weltbank 1989.

15 Zitiert in Gelinis 2003, S. 21.

zen Staaten aufnehmen [...] Der tatsächliche Einfluss von Politikern auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes schrumpft dagegen. Glücklicherweise.«¹⁶

Diese Aussagen belegen den Hang der Globalisierungsverfechter, positive Entwicklungen der internationalen Verflechtung von Handel und Investitionen zuzuschreiben, darunter erstens die historisch beispiellose Verminderung von Armut auf der Welt, zweitens die außergewöhnliche wirtschaftliche Erfolgsgeschichte der ostasiatischen Länder und drittens Frieden und Stabilität auf der Welt.

Obwohl hier ein logischer Zusammenhang insinuiert wird, versucht niemand, den Beweis dafür anzutreten. Derartige Aussagen haben vielmehr eine identitätsstiftende Funktion. Sie zeigen, dass der jeweilige Sprecher oder die Organisation Teil einer globalen Elite ist, die als bestimmendes Merkmal einer wünschenswerten Globalisierung die Freizügigkeit von Kapital, Waren und Dienstleistungen über Länder und Branchen hinweg anstrebt – nach dem Motto: Was gut ist für die Angehörigen der Elite, ist auch gut für die gesamte Menschheit und Biosphäre.

Diese Behauptungen bagatellisieren implizit oder explizit den Wert politischer Spielräume und der Solidarität, die die Idee der »Nation« beinhaltet, und sie ignorieren überdies Keynes' Beschäftigungsargument, das diesem Aufsatz vorangestellt ist. Am ehesten lassen sich die Thesen im Lichte von Daniel Kahnemans Feststellung begreifen: »Mit großem Selbstvertrauen vorgebrachte Erklärungen verraten einem in erster Linie, dass jemand in seinem Kopf eine schlüssige Geschichte entwickelt hat, nicht aber, ob die Geschichte wahr ist.«

2. Komparative Kostenvorteile und Freihandel: Die Kronjuwelen im neoklassischen Paradigma

Die Verfechter der Globalisierung sehen sich durch die neoklassische Wirtschaftstheorie bestätigt, die eine vermeintlich stringente und dem »Allgemeinwohl« verpflichtete Rechtfertigung einer Politik des freien Handels mit Waren und Dienstleistungen liefert.¹⁷

Die Argumentation basiert auch heute noch praktisch unverändert auf der Theorie der komparativen Kostenvorteile, die David Ricardo 1817 formuliert hatte: eine statische, zeitlose, abstrakte, elegante Theorie, die bis heute im Großen und Ganzen anerkannt ist (mit einigen wenigen theoretischen Einschränkungen in Zusammenhang mit »Skalenerträgen«, die als irrelevant für die praktische Politik in der realen Welt eingestuft wurden). In den darauffolgenden zwei Jahrhunderten erlangte die Theorie den Status des Juwels in der Krone des bald alles dominierenden neoklassischen Paradigmas. »Wenn es ein Glaubensbekenntnis für Ökonomen gäbe, würde es sicherlich die Bekenntnisse enthalten ›Ich verstehe das Prinzip der komparativen Kostenvorteile‹ und ›Ich bin für Freihandel‹«, scherzte Paul Krugman.¹⁸

16 Zitiert in Halimi 2013.

17 Ha-Joon Chang und Ilene Grabel bieten eine gemäßigt kritische Darstellung der vorherrschenden Theorie samt ihrer Stärken und Schwächen; Chang, Grabel 2014.

18 Krugman 1987, S. 131.

Gregory Mankiw, Autor des wohl meistgenutzten Volkswirtschaftslehrbuchs, erklärt: »Auch wenn Ökonomen in politischen Fragen oft verschiedener Meinung sind, so sind sie sich doch einig in ihrer Unterstützung des freien Handels. Zudem haben sich die Argumente, die für den freien Handel sprechen, in den vergangenen zwei Jahrhunderten kaum verändert [...] Der Widerstand der Ökonomen gegen Handelsbeschränkungen beruht nach wie vor im Wesentlichen auf dem Prinzip der komparativen Kostenvorteile.«¹⁹

Der bekannte Handelsexperte Jagdish Bhagwati, Wirtschaftsprofessor an der New Yorker Columbia University, drückt es pointierter aus: »Nur die Neandertaler unter den Ökonomen kämpfen heutzutage noch gegen den freien Handel. Leider mangelt es ihnen nie an Publikum, aber glücklicherweise haben sie bisher wenig Erfolg.«²⁰

Als letzter sei hier noch Douglas Irwin zitiert, dessen Spezialgebiet die wirtschaftliche Ideengeschichte ist: »Man muss verstehen, dass der Freihandel wegen seiner anhaltenden theoretischen Attraktivität unter Ökonomen so viel Zustimmung findet« – eine Attraktivität, die fest in der Theorie der komparativen Kostenvorteile verankert ist.²¹

Meinungsumfragen unter Ökonomen bestätigen, dass es kein Thema gibt, bei dem die Wissenschaftler, besonders in den USA, größere Einigkeit aufweisen als bei den Vorzügen des freien oder annähernd freien Handels. So wurden 1984 fast 1.000 Ökonomen in fünf Industrieländern gefragt, ob sie 27 Aussagen grundsätzlich, mit Einschränkungen oder nicht zustimmen. Die Aussage »Zölle und Einfuhrkontrollen verringern den Wohlstand« gehörte zu denen, die die meiste Zustimmung erfuhren; 79 Prozent der Ökonomen aus den USA und 57 Prozent aller Befragten stimmten grundsätzlich zu.²²

3. Die Argumente für eine Politik des freien Handels

Es sind im Wesentlichen drei Argumente, mit denen die Behauptung gestützt wird, freier Handel sei gut und richtig für jedes einzelne Land und die Welt als Ganze:

- (1) Freier Handel führt zu einer Spezialisierung auf die Bereiche, in denen eine Volkswirtschaft einen »komparativen oder relativen Kostenvorteil« hat (nicht unbedingt einen »absoluten Vorteil«).
- (2) Aus dieser Spezialisierung auf bestimmte Produktionsbereiche ergeben sich die effizienteste Ressourcenallokation zwischen den Handelspartnern und damit zugleich auch der maximale wirtschaftliche Nutzen für die beteiligten Handelsnationen.
- (3) Ökonomen sollten politische Maßnahmen empfehlen, die die größtmögliche Effizienz versprechen (also auch Freihandel), und die Verteilung des daraus

19 Mankiw 2008, S. 57.

20 Bhagwati 1998, S. 8.

21 Irwin 1996, S. 224.

22 Frey et al. 1984.

resultierenden Einkommens beziehungsweise des Konsums der demokratischen Entscheidungsfindung überlassen.

Die zugrundeliegende Idee ist einfach: Die Verbraucher wollen mehr verschiedenartige Produkte konsumieren, als sich im Inland zu Preisen produzieren lassen, die unter denen von Importwaren liegen. Unter der Maßgabe der relativen Kosten werden Länder daher vor allem solche Güter exportieren, für deren Produktion Ressourcen oder Faktoren (wie Land, Arbeitskräfte, Qualifikationen, Kapital) benötigt werden, die im Inland reichlich vorhanden sind, während sie Waren, für deren Herstellung es der Ressourcen bedarf, die im Inland knapp(er) sind, importieren. Wenn ein Land Handelsschranken errichtet, blockiert es diesen effizienzsteigernden Mechanismus und zwingt seiner Bevölkerung höhere Kosten für den Konsum auf (oder anders gesagt, es »blockiert den eigenen Hafen mit Felsbrocken«). Baut ein Land hingegen seine Handelsschranken ab, spezialisiert es sich in der Industrie, im Außenhandel und auf dem Arbeitsmarkt auf die Güter, für die ergiebige Ressourcen vorhanden sind, dann steigen die mit den aus den reichlich vorhandenen Ressourcen erzielten Erträge relativ zu denen aus knapperen Ressourcen. Ergo ist freier Handel das Beste für jedes Land und die ganze Welt, denn bei einem gegebenen Ressourcenbestand ermöglicht er den höchstmöglichen Konsum.

Diese Argumentation ließ sich in jüngerer Zeit noch untermauern durch den Rückgang der sogenannten Koordinations- und Informationskosten dank der neuen Informationstechnologien sowie durch neue Produktionsprozesse, die die Aufteilung in separate, an weit verstreut liegenden Orten zu erledigende Aufgaben ermöglichen.²³ Durch diese Entwicklungen erhalten Länder demnach nämlich einen besseren Zugang zu Produktions-, Marketing- und Management-Know-how als je zuvor und können somit ihre komparativen Kostenvorteile auf bislang außer Reichweite liegende Exportsektoren ausweiten.

Sollten durch die Einfuhr bestimmter Produkte die inländischen Hersteller dieser Waren aus dem Markt verdrängt werden, ist das nach dieser Logik nur gut, denn durch die Importe wird deutlich, dass das Land nun bei anderen Waren einen komparativen Vorteil genießt. Mit der Zeit dürfte also jede Volkswirtschaft in dem Maße, in dem Löhne und andere Kosten steigen, Produktionskapazitäten und Arbeitsplätze in den weniger produktiven Branchen an Niedriglohnländer verlieren – und dafür Zugewinne in ihren produktiveren Branchen erzielen.

Es ist wohl kaum übertrieben, wenn man den durch komparative Kostenvorteile angetriebenen freien Handel als den zentralen Mechanismus bezeichnet, mit dem die herrschende Meinung in der Ökonomie die Frage beantwortet, wie in kapitalistischen Marktwirtschaften gesellschaftlicher Wohlstand generiert wird. Die segensreiche globale Vernetzung, also die Entwicklung hin zu »einer einzigen Volkswirtschaft«, ist das allumfassende Narrativ der vergangenen Jahrzehnte – siehe die obigen Zitate von Ruggiero, Wolf und anderen sowie die erwähnte Meinungsumfrage unter Ökonomen.

Sowohl für die Experten als auch für die breite Öffentlichkeit steht mithin fest, dass die Theorie der komparativen Kostenvorteile erstens eine stichhaltige Erklärung

23 Wood 2017.

rung für Produktspezialisierung und Handelsströme und zweitens die theoretische Begründung einer Politik des freien Handels liefert. Zum dritten verweisen sie auf einen starken empirischen Zusammenhang zwischen Handelsliberalisierung und höheren Wachstumsraten: Die wirtschaftliche Entwicklung in Ländern mit freierem Handel sei stärker als in Ländern mit weniger freiem Handel.

Aus all diesen Gründen wischen die Freihandelsgläubigen die Argumente all derer beiseite, die für ein gewisses Maß an Handelsregulierung eintreten, denn damit würden sie das »Gemeinwohl« (das implizit stets im Sinne von mehr Konsum und nicht von mehr Beschäftigung definiert wird) aufs Spiel setzen, nur um bestimmte Partikularinteressen zu schützen (etwa von Gewerkschaften oder von nicht wettbewerbsfähigen Mittelstandsunternehmen, obwohl diese einen großen Teil der Arbeitsplätze stellen).

4. Freihandel hinterfragt: Die Theorie ist nicht wasserdicht

Auf einer hohen Abstraktionsebene mag die Theorie der komparativen Kostenvorteile funktionieren, jedenfalls in dem Sinne, dass die globalen Handelsströme im Großen und Ganzen den theoretischen Vorhersagen entsprechen. Große Länder, die nur über relativ gering qualifizierte Arbeitskräfte verfügen (wie in Afrika), produzieren und exportieren in erster Linie flächenintensive Produkte und importieren Industrieerzeugnisse. Kleine Länder mit reichlich vorhandenen Arbeitskräften (wie in Ostasien) produzieren und exportieren hauptsächlich arbeitsintensive Industrieerzeugnisse und importieren flächen- und wissensintensive Produkte.²⁴

Allerdings ist die Geschichte damit nicht zu Ende. Die Übereinstimmung von Theorie und tatsächlichen Handelsströmen lässt sich keineswegs eins zu eins in die politische Empfehlung übersetzen, freier Handel sei das Beste für jedes Land und die ganze Welt. Denn die Theorie basiert auf einer ganzen Reihe von Annahmen, durch die ihr Geltungsbereich beschränkt wird – und zwar so sehr, dass es verwunderlich erscheint, wie die Theorie so lange als Kronjuwel der Wirtschaftswissenschaften Bestand haben konnte. Im Folgenden werden einige dieser Prämissen aufgeführt:²⁵

(1) *Keine externen Effekte*

Die Theorie berücksichtigt keine externen Effekte; sie geht also davon aus, Preise würden den wahren ökonomischen Wert der Dinge widerspiegeln – darunter die ökonomischen Kosten von Umweltschäden oder den wirtschaftlichen Nutzen, den Unternehmen aus den Innovationen anderer Unternehmen ziehen. Die Theorie beruht ausschließlich auf dem, was in den Preisen inbegriffen ist. So wird ein Land mit laxen Umweltgesetzen große Mengen solcher Waren produzieren und ausführen, in deren Preisen die ökologischen Schäden (bis hin zu Todesfällen durch Luft-

24 Ebd.

25 Dieser Abschnitt stützt sich auf Fletcher 2010 und Kishore 2014. Danke an Adrian Wood für seine Kommentare.

verschmutzung) nicht enthalten sind. Demgegenüber werden Länder mit höheren Umweltstandards diese Waren zu Preisen importieren, in denen die Umweltschäden nicht einberechnet sind. Etwas weniger freier Handel würde in diesem Fall beiden Arten von Ländern nützen. Ebenso kann freier Handel dazu führen, dass Unternehmen, die positive Überschuss-Effekte für andere Firmen produziert haben, vom Markt verschwinden, weil sie in ihren Preisen nicht den impliziten Wert ihrer Waren gegenüber anderen Unternehmen im Land abbilden können. Im Übrigen werden natürlich auch andere Theorien freier Märkte, nicht nur die Theorie der komparativen Vorteile, durch das Weglassen externer Effekte in ihrem Gültigkeitsbereich eingeschränkt.

(2) *Anhaltende Vollbeschäftigung*

Die Theorie geht durchgängig von Vollbeschäftigung aus und ignoriert dabei »Übergangskosten«, die bei einer fortschreitenden Marktöffnung entstehen. Indem sie Vollbeschäftigung voraussetzt, umgeht sie den Zielkonflikt zwischen den Wohlfahrtsgewinnen durch Handel und den Wohlfahrtseinbußen durch Arbeitslosigkeit oder prekäre Beschäftigung – siehe noch einmal das eingangs wiedergegebene Keynes-Zitat. Stillschweigend stellt sich die Theorie damit auf die Seite der Konsumenten und gegen die, deren Einnahmen aus Arbeit (und nicht etwa aus Kapital) durch die unbeschränkten Einfuhren gefährdet sind. Der »Walmart-Effekt« billiger importierter Konsumgüter verdeckt offenbar die Arbeitsplatzverluste vollkommen, die mit der zunehmenden Einfuhr von Industriegütern einhergehen können (und die durch die Sparpolitik im Gefolge der Finanzkrise von 2008 noch verschlimmert wurden).

Inwieweit sich der Arbeitsmarkt langsamer als gemeinhin angenommen auf durch Außenhandel verursachte externe Schocks (wie auch auf Rezessionen) einstellt, haben David Autor, David Dorn und Gordon Hanson untersucht. Am Beispiel des »China-Schocks«, der Anfang der 1990er Jahre in Form eines drastischen Anstiegs von Fertigwarenausfuhren in die USA einsetzte, zeigen sie:

»Neben dem vielgepriesenen Nutzen einer Handelsausweitung für die Verbraucher sind auch erhebliche Anpassungskosten sowie Folgen für die Verteilung zu nennen [...] Auf den lokalen Arbeitsmärkten findet eine Anpassung nur mit erheblicher Verspätung statt. Noch mindestens ein Jahrzehnt nach Beginn des China-Schocks blieb die Erwerbsquote niedrig und die Arbeitslosigkeit hoch [...] Auf nationaler Ebene war die Beschäftigung in den am stärksten der Importkonkurrenz ausgesetzten US-Branchen rückläufig, während ein Ausgleich durch Beschäftigungszuwächse in anderen Branchen nach wie vor aussteht.«²⁶

Die Autoren schätzen, dass rund 55 Prozent aller Arbeitsplatzverluste in der US-Industrie zwischen 2000 und 2007 aus der »zunehmenden Konkurrenz durch chinesische Importe« resultierten und immer noch 33 Prozent im vorangegangenen Zeitraum von 1990 bis 2000.²⁷

Weitere Belege für die Trägheit der Arbeitsmarktanpassungen liefern die Arbeitslosenstatistiken der OECD. 2015, immerhin acht Jahre nach Ausbruch der globalen

26 Autor et al. 2016.

27 Autor et al. 2013, S. 2139.

Finanzkrise 2007/2008, waren in den OECD-Staaten 44 Millionen Menschen arbeitslos, 37 Prozent mehr als vor dem Jahr 2007. Die orthodoxen Ökonomen empfehlen dagegen als Lösung einen fiskalischen Sparkurs und Umschulungen. Das ist etwa so, als ließe man 100 Hunde in einen Raum mit 95 darin versteckten Knochen, um anschließend, wenn fünf Hunde ohne Knochen herauskommen, zu sagen: »Diesen fünf Hunden mangelt es an Knochenfindungsqualifikationen, sie brauchen eine bessere Schulung« – statt ehrlich mit Keynes zuzugeben: »Es gibt nicht genügend Knochen für alle Hunde«.

(3) *Mehr Handel führt zu neuen Einkommensungleichheiten*

Die Theorie der komparativen Kostenvorteile vermag die (Konsum-)Gewinne durch Handel zu erklären, vernachlässigt dabei aber die Verteilungsfolgen. Ian Fletcher erläutert an folgendem Beispiel die Bedeutung dieses Versäumnisses:²⁸ Ein Land baut seine Handelsschranken ab und importiert nun gemäß seiner komparativen Kostenvorteile mehr Textilien und exportiert mehr Flugzeuge. Das Bruttoinlandsprodukt wächst. Für die Produktion im Wert von einer Million US-Dollar sind im Textilsektor neun Arbeiter und ein Büroangestellter nötig; in der Flugzeugindustrie sind es sieben Arbeiter und drei Angestellte. Folglich nimmt nun die Nachfrage nach Angestellten zu und die nach Arbeitern sinkt, und die Löhne dieser Gruppen entwickeln sich dementsprechend nach oben beziehungsweise nach unten. Die meisten Arbeitskräfte dieses Landes gehören jedoch zur Arbeiterklasse. Und deshalb verschlechtert sich trotz Wirtschaftswachstums für die Mehrheit der Arbeitskräfte die Lage auf dem Arbeitsmarkt, und zwar einzig aufgrund des freien Handels, der für eine Umstrukturierung der Wirtschaft gemäß den komparativen Kostenvorteilen sorgt. Laut einer Schätzung von Dani Rodrik werden durch die Handelsliberalisierung in den USA für jeden Dollar, um den das BIP wächst, fünf Dollar von einer auf eine andere Arbeitnehmergruppe umgeschichtet.²⁹

(4) *Auf lange Sicht ausgeglichene Handelsbilanzen*

In der Theorie bleiben die Handelsbilanzen der Handelspartner ausgeglichen.³⁰ Dies geschieht der Annahme zufolge durch eine automatische Anpassung der Wechselkurse, sodass die relativen Kostenunterschiede (infolge der unterschiedlichen Faktorausstattung der Länder) nunmehr durch relative Preisunterschiede zwischen den Ländern ausgedrückt werden. Und dies wiederum soll dafür sorgen, dass sich gewinnorientierte Produzenten entsprechend den komparativen Kostenvorteilen spezialisieren. Wenn also die Waren eines Landes (sagen wir China), für die dieses einen absoluten Vorteil hat, die Märkte eines anderen Landes (sagen wir Brasilien) überschwemmen, wird es zu Wechselkursanpassungen kommen, sodass binnen kurzem der komparative den absoluten Vorteil überwiegt – und schon ist der Handel

28 Fletcher 2010, S. 109.

29 Rodrik 1997, S. 30.

30 »In der Handelstheorie ist es gängige Praxis, einen ausgewogenen Handel vorauszusetzen«; siehe Autor et al. 2016, S. 12.

wieder ausgeglichen. (Theoretisch könnte die Anpassung auch durch Lohn- oder Preisänderungen stattfinden, aber in der heutigen Welt sind diese noch unwahrscheinlicher als Wechselkursänderungen.)

Dieser Beschwörung eines für Handelsgleichgewichte sorgenden Wechselkurses liegt die Annahme zugrunde, dass der ganze Außenhandel im Grunde nichts anderes ist als ein Tauschgeschäft: Erzeuger tauschen untereinander ihre Waren. Geld ist in dieser Lesart nur ein neutrales Tauschmittel zur Senkung der Transaktionskosten. Damit wird die in den einschlägigen Fachkreisen übliche Trennung von »internationalem Handel« mit all seinen Spezialisten und »internationalem Finanzwesen« mit seinen Spezialisten (für Wechselkurse, Zahlungssysteme und Kapitalmärkte) nachvollzogen, zwischen denen kaum ein Zusammenhang zu bestehen scheint.

Wer aber den globalen Handel im Prinzip nur als ausgeglichene Tauschgeschäfte begreift, übersieht eine zentrale Dynamik der Devisenmärkte, die erstens erklärt, warum ein Handelsbilanzdefizit nicht unbedingt eine Währungsabwertung bewirkt, und zweitens, warum eine Wechselkursänderung nicht unbedingt zu einem ausgeglichen Handel führt (also ohne Bilanzüberschüsse oder -defizite).

Wechselkurse werden nämlich nicht nur durch Waren- und Dienstleistungsströme bestimmt, sondern auch durch rein spekulative Kapitalflüsse, die nicht zur Finanzierung des Handels dienen. Solche Kapitalflüsse können den Wechselkurs auf ein Niveau treiben, das weit von dem entfernt ist, was für eine ausgeglichene Handelsbilanz nötig wäre. Ihre Bestimmungsfaktoren sind allzu oft nur der Herdentrieb oder Mutmaßungen über die Wirkung bestimmter »Nachrichten« auf das Verhalten von Finanzmarktakteuren und damit auf die Preisentwicklung von Vermögenswerten, auf denen die Spekulation basiert.³¹

So kann es in Ländern mit hohen Inflationsraten, hohen Zinsen und hohen Leistungsbilanzdefiziten durchaus zu einer Aufwertung ihrer Währung kommen statt zu einer zur Verringerung des Leistungsbilanzdefizits nötigen Abwertung, wenn sie Ziele von sogenannten Carry-Trade-Investoren (also Spekulanten) werden, die die fragliche Währung mit Geld erwerben, das sie sich anderswo zu günstigeren Zinsen geliehen haben.³²

Der Handels- und Entwicklungsbericht der UNCTAD von 2009 fasst zusammen:

»Die wichtigste Erkenntnis aus der jüngsten Finanzkrise [von 2008] ist, dass die Finanzmärkte eben nicht automatisch »den richtigen Preis« finden. Es kommt vielmehr zu einer systematischen Über- oder Unterbewertung infolge zentralisierter Informationsverarbeitung, die sich stark von der Informationsbeschaffung auf normalen Warenmärkten unterscheidet. Auf den Finanzmärkten reagieren so gut wie alle Akteure in der mehr oder weniger gleichen Weise auf die gleichen Informationen oder Nachrichten, sodass sie beinahe im Gleichschritt ihre Portfolios umschichten. Besonders der Devisenmarkt kann ganz andere als die von der Theorie vorhergesagten Ergebnisse hervorbringen, so zum Beispiel eine nominale Währungsaufwertung in Ländern mit hoher und lang anhaltender Inflation.«³³

31 Einen Überblick über das globale Finanzsystem und die Bemühungen, es zu reformieren, bieten Wade 2007; Wade 2008; Vestergaard 2009.

32 Siehe dazu UNCTAD, verschiedene Jahrgänge. Zum Beispiel Islands siehe Wade, Sigurgeirsdottir 2012; Wade 2009 b.

33 UNCTAD 2009, S. 116, 127.

Es ist empirisch belegt, dass Handelsungleichgewichte seit der globalen Finanzmarktliberalisierung Ende der 1970er Jahre über längere Zeiträume hinweg bestehen bleiben, einhergehend mit starken Wechselkursschwankungen, durch die ganze Volkswirtschaften – und menschliche Schicksale – wie Jo-Jos nach oben und unten gerissen werden. Gleichwohl beharrt die Theorie der komparativen Kostenvorteile darauf, dass Wechselkursanpassungen in genau dem richtigen Maß stattfinden, um für einen ausgeglichenen Handel zu sorgen.

(5) *Langfristiges Wachstum dank kurzfristiger Effizienzgewinne*

Die Theorie der komparativen Kostenvorteile macht Aussagen darüber, wie Länder nach einer Marktöffnung durch eine Reallokation der vorhandenen Ressourcen Effizienzgewinne erzielen. Sie schweigt sich jedoch über die Auswirkungen dieser Umstrukturierung auf das langfristige Wachstum aus. Wenn sich das Land infolge der Reallokation aus Aktivitäten zurückzieht, die zunehmende Skalenerträge oder vertikale technologische Synergien oder Produktivitätszuwächse durch physische Nähe (ein »industrielles Ökosystem«) versprechen, kann dies das Wirtschaftswachstum aber durchaus behindern.

Nehmen wir Ricardos berühmtes Beispiel, mit dem er zeigen will, dass sowohl England als auch Portugal vom Freihandel profitieren. Wenn sich England auf Textilien spezialisiert und Portugal auf Wein, könnten beide Länder mehr von beidem konsumieren als ohne Handel. Damit ist die Geschichte vom komparativen Vorteil zu Ende. Aber natürlich verfügt nun England über eine Textilindustrie mit all ihren Verflechtungen mit anderen Branchen wie Dampfmaschinen- und Werkzeugherstellern, was dem Land wiederum eine gute Ausgangsbasis für andere moderne Gewerbe verschafft und somit seine komparativen Kostenvorteile vervielfacht. Portugal hingegen hat den Wein, dessen Herstellung sich seit hunderten von Jahren nicht verändert hat und dessen Verbindungen mit anderen Branchen minimal sind. Gut für England – schlecht für Portugal. Tatsächlich hatten die beiden Länder schon Jahrzehnte vor Ricardos Studie ihre Märkte für diese Produkte weitgehend geöffnet. Die sich gerade entwickelnde portugiesische Textilindustrie wurde daraufhin vollkommen ausgelöscht. Das (sehr mobile) englische Kapital, nicht zuletzt auch von Ricardos Familie, übernahm die portugiesischen Weinberge, nachdem deren ursprüngliche Besitzer sich bei Londoner Banken überschuldet hatten.³⁴ Portugal fiel rapide zurück und gehört seither zu Europas ärmsten Ländern. Ricardo war sich über all dies vollkommen im Klaren. Er war ein englischer Gentleman, Finanzier und Parlamentsabgeordneter, und seine Theorie der komparativen Kostenvorteile war lediglich eine Maske, hinter der sich die nationalen Eigeninteressen der aufstrebenden Hegemonialmacht verbargen.³⁵

34 Fletcher 2010, S. 114.

35 Für eine Darstellung der aktuellen Methoden westlicher Länder, ihre Dominanz in internationalen Handelsorganisationen zu verteidigen und diese Organisationen dazu zu bringen, den großen Globalisierungskonsens umzusetzen, siehe Wade 2013.

5. Globalisierung hinterfragt: Keine eindeutigen Belege für wirtschaftlichen Nutzen

Als nächstes gilt es, sich einmal näher mit der empirischen Datenlage zu befassen. Wie erwähnt, hat die Globalisierung – inklusive der Liberalisierung des Waren- und Kapitalverkehrs – in den letzten paar Jahrzehnten zu einer Produktionsspezialisierung geführt, die im Großen und Ganzen der Theorie der komparativen Kostenvorteile entspricht. In Bezug auf den Zeitraum 1985 bis 2005 erläutert Adrian Wood:

»In den Industrieländern mit reichlich qualifizierten Arbeitskräften wurde die Produktion qualifikationsintensiver. In den ostasiatischen Entwicklungsländern mit Landknappheit, allen voran China, kam es zu einer Expansion der arbeitsintensiven Industrien. In Entwicklungsländern mit reichlich Land stagnierte die industrielle Produktion hingegen oder nahm sogar noch ab, während in südasiatischen Entwicklungsländern mit knappem Land die Industrialisierung durch den geringen Alphabetisierungsgrad und die schwache Infrastruktur behindert wurde.«³⁶

Dabei handelt es sich jedoch nur um ein sehr grobes empirisches Raster der Faktorintensität von Produktion und Ausfuhren. Die Vertreter von freiem Handel und stärkerer Globalisierung stellen weit darüber hinausgehende, normative Behauptungen über die äußerst positive Kosten-Nutzen-Relation auf. Sie neigen dazu, die Vorteile von Freihandel und Globalisierung zu übertreiben, und unterschätzen dabei die Kosten (selbst wenn man sich auf die im BIP dargestellten materiellen Vorteile und Kosten beschränkt, aber mehr noch, wenn man auch Beschäftigung in die Rechnung aufnimmt).

Wie oben dargestellt, schreiben die Globalisierungsverfechter wie WTO und Weltbank »alles Positive auf der Welt« der zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtung zu. Rufen wir uns die Aussage der Weltbank ins Gedächtnis, wonach »die Öffnung für den internationalen Handel, der weitgehend neutrale Anreizmaßnahmen zugrunde lagen, der entscheidende Faktor für die hohen Wachstumsraten in Ostasien« war. Kein Zweifel: »Weitgehend neutrale Anreizmaßnahmen [...] der entscheidende Faktor.« Dabei lässt sich in der Weltbank-Studie absolut nichts zur Untermauerung dieser Behauptung finden. Erinnern wir uns außerdem an die WTO, die meint, die weltweite Marktintegration »leistete einen der wichtigsten Beiträge zu Wirtschaftswachstum und Armutsbekämpfung in der Geschichte der Menschheit«. Und vergessen wir darüber hinaus auch nicht die Erklärung des ehemaligen WTO-Chefs Renato Ruggiero: »Marktintegration ist nicht nur ein Erfolgsrezept für Wachstum, sondern auch für Sicherheit und Frieden, wie uns die Geschichte lehrt.«

Da Globalisierung zweifellos (manchen) aggregierte Vorteile bringt, die größer sind als die Kosten, neigen die Globalisierungsverfechter zu der Ansicht, dass bestimmte Interessengruppen, die sich stattdessen bedroht sehen von Nachteilen durch die internationale Konkurrenz, erfolgreich den (oft genug räuberischen) Staat in Richtung weniger Globalisierung und mehr Protektionismus beeinflussen. Dies gehe dann auf Kosten des »allgemeinen oder gesellschaftlichen Interesses«, das sich weniger leicht bestimmten Gruppen zuordnen lässt und deshalb schwerer zu organisieren ist. Für die Globalisierungsfans sind Kritiker somit nur Leute, die entweder

36 Wood 2017, Abstract.

ihre Theorie nicht verstanden haben oder aber bestimmte Partikularinteressen vertreten.³⁷

Einen guten Ausgangspunkt für unsere Kritik liefert Paul Krugman: »Zunächst einmal sollte man sich darüber im Klaren sein, dass so gut wie jeder die Bedeutung der Außenhandelspolitik überschätzt.«³⁸ Dies ist eine doch etwas überraschende Aussage von einem Ökonomen, der für seine Arbeiten im Bereich der Außenhandelstheorie den sogenannten Wirtschaftsnobelpreis³⁹ gewonnen hat.

Dani Rodrik bekräftigt, dass »sich diejenigen Länder in der Nachkriegszeit gut behauptet haben, die im Inland eine Investitionsstrategie zur Ankurbelung des Wachstums verfolgten und über Einrichtungen zur Abfederung externer Schocks verfügten – und nicht diejenigen, die allein auf den Abbau von Handels- und Kapitalverkehrsbeschränkungen vertrauten.«⁴⁰

Bei einer Metaanalyse der Untersuchungen über den Zusammenhang von Marktöffnung und Wachstum kommt Francisco Rodriguez zu dem Schluss, dass bei sechs wesentlichen Faktoren, an denen sich die Öffnung für Handel messen lässt, nur bestenfalls eine schwache Korrelation mit Wirtschaftswachstum besteht (wobei eine Kausalität in beide Richtungen berücksichtigt wurde). Ebenso stehen höhere Wachstumsraten zumeist in keinerlei Zusammenhang zu einer Marktöffnung.⁴¹

Weltweit hat sich das Wirtschaftswachstum seit den 1960er Jahren stetig verlangsamt, von mehr als fünf Prozent in den 1960ern auf unter drei Prozent seit der Jahrtausendwende. Die wirtschaftliche Integration der Volkswirtschaften weist im gleichen Zeitraum hingegen einen ziemlich gleichmäßigen Anstieg auf.

In der Nachkriegszeit verzeichneten viele Entwicklungsländer die höchsten Wachstumsraten in den Phasen der »Importsubstitution« mit staatlich gesteuertem Handel – was dem vorherrschenden Konsens der Eliten zufolge sowohl für die inländischen als auch die globalen Interessen schädlich sein müsste. So ignoriert die Konsensmeinung die Funktionsweise des gelenkten Handels in Ostasien vollkommen: die Kombination einer starken Exportförderung für bestimmte Produkte mit Fördermaßnahmen, um die Importe bestimmter anderer Waren durch heimische Produktion zu ersetzen, das Ganze ergänzt durch eine massive Investitionsförderung im Inland. Das Ergebnis: Die rigoros gelenkten Handels- und Kapitalströme sorgten (bis in die 1990er Jahre) für ein ungewöhnlich schnelles und nachhaltiges Wachstum, das wiederum immer höhere Einfuhren in die weniger geschützten Sektoren

37 Dieser Abschnitt stützt sich auf Dunkley 2016.

38 Krugman 2015.

39 Warum »sogenannt«? Siehe dazu Mirowski 2015. Krugman wurde für seine Erklärung ausgezeichnet, wie sich das in der realen Welt zu beobachtende Phänomen zunehmender Skalenerträge in die formalen Außenhandelsmodelle integrieren lässt, in denen bis dahin allein die komparativen Kostenvorteile der bestimmende Faktor waren. Bemerkenswert daran ist, dass dies erst vor so kurzer Zeit geschah, denn schließlich haben sich Unternehmer schon seit dem frühen 20. Jahrhundert Wettbewerbsvorteile durch den Aufbau großer Unternehmen verschafft, um durch Skaleneffekte niedrigere Kosten und möglichst eine Monopolstellung zu erreichen.

40 Rodrik 1999, S. 93.

41 Rodriguez 2007.

generierte. Das Handelsregime beschränkte die Importe von Konsumgütern, insbesondere Luxuswaren, erleichterte zugleich aber die Einfuhr von hochentwickelten Investitionsgütern. Der streng gesteuerte Handel ging mit einem rasanten Wachstum des Handelsvolumens einher.⁴²

Aus diesen Entwicklungen lässt sich vieles schließen – nur nicht, dass Handelsliberalisierung für mehr Wachstum sorgt. Es könnte höchstens sein, dass ein Schritt zur Marktöffnung eine einmalige, kleine Erhöhung des BIP zur Folge hat, aber es gibt keinerlei Hinweise darauf, dass dadurch dauerhaft höhere Wachstumsraten erzeugt werden.

Kurzum, es liegen zahlreiche Anhaltspunkte dafür vor, den allgemeinen Globalisierungskonsens zu hinterfragen. In Kombination mit der Kritik an der Theorie der komparativen Kostenvorteile deuten all diese Anhaltspunkte darauf hin, dass der etablierte Lehrsatz neu formuliert werden muss: Die Kosten der derzeitigen Handels- und Kapitalverflechtung übersteigen ihren Nutzen. Gleichwohl drängen bestimmte Interessengruppen, vor allem multinationale Konzerne und die von den internationalen Finanzmärkten profitierenden Eliten, die Staaten zu einer immer stärkeren Marktöffnung – zum Nachteil des (nicht nur in Bezug auf Konsum, sondern auch Beschäftigung definierten) »Gemeinwohls«; siehe die oben genannten Zitate der (Ex-)Konzernchefs Barnevik und Arnault. Freihandelsabkommen wie Nafta und die bilateralen Investitionsschutzabkommen sind Paradebeispiele dafür.

Das 1992 unterzeichnete Nordamerikanische Freihandelsabkommen Nafta, mit dem die USA, Kanada und Mexiko einen gewaltigen Schritt in Richtung einer einzigen Wirtschaftseinheit (von »oberflächlicher« zu »tiefgreifender Integration«) machten, spielte zumindest in den USA eine entscheidende Rolle dabei, »der Nation« – verstanden als ein Rechtsgebilde zum Schutz wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Interessen – den Todesstoß zu versetzen. US-amerikanische Arbeiter, die die massiven Arbeitsplatzverluste im Inland korrekt vorhersagten, hatten dagegen heftig, aber vergeblich protestiert. Vor seiner Wahl zum US-Präsidenten im Jahr 2008 bemerkte Barack Obama: »Ganze Städte sind durch Handelsabkommen verwüstet worden. Ich habe noch nie geglaubt, dass Nafta gut für Amerika ist.«⁴³

Nafta hat sich durchaus als Gewinnbringer erwiesen, allerdings nur für Aktionäre und Topmanager der US-amerikanischen und kanadischen Konzerne sowie der von ihnen abhängigen mexikanischen Partner. Das Abkommen hat in Mexiko auch für einen Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen und für höhere Industriegüterausfuhren gesorgt. Dennoch wies Mexiko seit den 1990ern eher niedrige Wachstumsraten auf, schwächer als in den meisten anderen lateinamerikanischen Ländern. Zudem sind die durchschnittlichen Reallöhne so stark gefallen, dass sie in Mexiko-Stadt nun unter dem Niveau von Shanghai liegen. Eine Umfrage in Mexiko ergab kürzlich, dass nur 20 Prozent der Befragten Nafta als vorteilhaft für die mexikanischen Verbraucher und Unternehmen beurteilten. »Als erfolgreiche Entwicklungsstrategie hätte Nafta für anhaltend höhere Wachstumsraten sowie Lohnsteigerungen sorgen und die Kluft zwischen Mexiko und den USA verringern sollen«, meint

42 Wade 1990 a; Wade 1991; Wade 1993.

43 Zitiert in Thornton 2008.

der mexikanische Ökonom Gerardo Esquivel. »Die Erwartungen wurden jedoch enttäuscht.«⁴⁴

Die Schuld daran trägt natürlich nicht allein Nafta. Die Regierung und die mexikanische Privatwirtschaft haben zudem auch zu wenig in Forschung und Entwicklung investiert, die Bürokratie ist nach wie vor ein Hemmschuh, und kleine und mittelständische Unternehmen haben Finanzierungsprobleme, weil die Banken bei der Kreditvergabe zurückhaltender sind als anderswo in Lateinamerika.

6. Globalisierung hinterfragt: Zweifelhafte politische Folgen

Die Debatte über Nafta wirft darüber hinaus Fragen über die politischen Folgen der Liberalisierung des Waren- und Kapitalverkehrs auf. Entscheidend dabei ist, dass den von ihren jeweiligen Heimatmärkten losgelösten privatwirtschaftlichen Akteuren, den Aktionären und Topmanagern der Multis, jegliche Vorstellung einer Zugehörigkeit zu einer Nation und einer grundlegenden Solidarität mit ihren Mitbürgern einschließlich ihrer Mitarbeiter abhanden kam, eben weil sie ihre Umsätze und Gewinne kaum noch in ihrem Heimatmarkt erzielen. »Während die US-Volkswirtschaft hohe Handelsbilanzdefizite verzeichnet, denen in den entsprechenden Branchen ebenso hohe Arbeitsplatzverluste gegenüberstehen, haben die US-Unternehmen keine Probleme mit Defiziten; sie profitieren vielmehr massiv von ihrem Auslandsgeschäft«, erklärt Robert Blecker.⁴⁵

Die unter dem Einfluss der Unternehmenslobbys stehenden Regierungen in den westlichen Ländern weigern sich unterdessen, ihre Bevölkerung vor Waren aus Billiglohnländern zu schützen, was sie mit dem Glauben begründen, dass die Globalisierung – genauer gesagt: die Handels- und Investitionsfreiheit – langfristig »allen (hart arbeitenden) Familien« zugutekomme.⁴⁶

Eine Karikatur in der *New York Times* bringt es auf den Punkt: Ein Privatflugzeug landet, am Flughafen wird der rote Teppich ausgerollt, und als der Vorstandsvorsitzende die Gangway hinuntergeht, sagt er zu seinem Begleiter: »Warum sollten von meinen Steuern Straßen und Brücken gebaut werden – wo ich sie doch gar nicht brauche?« Die Reichen, so die Botschaft, verfügen inzwischen über derart viel Einkommen und Reichtum im Vergleich zur übrigen Bevölkerung, dass sie in irgendwelchen Sphären weit entfernt von der großen Mehrheit leben können, ohne die Nachteile der Globalisierung erleiden zu müssen, während sie zugleich in den Bereichen, in denen ihre Interessen von denen der Durchschnittswähler abweichen, die Politik nach Belieben steuern können.⁴⁷

Zwar dürften neue Technologien, insbesondere Informations- und Kommunikationstechnologien, für mehr Arbeitsplatzverluste in den Industrieländern verant-

44 Zitiert in Ahmed, Malkin 2017.

45 Blecker 2005, S. 341.

46 Bresser-Pereira 2016.

47 Gilens 2014.

wortlich sein als Importe aus Billiglohnländern.⁴⁸ Doch für die politischen Folgen ist die Wahrnehmung entscheidend. Es ist eben einfacher für diejenigen, die von einem gutbezahlten Industriearbeitsplatz in einen schlechtbezahlten Dienstleistungsjob oder gar in die Arbeitslosigkeit abgestiegen sind, die Schuld an ihrem Schicksal Ausländern oder anderen Staaten zu geben als irgendwelchen gesichtslosen Technologien oder unbelebten Robotern.

Die Erosion der Idee der Nation als Hort wirtschaftlicher Solidarität, die in den 1980er Jahren ihren Anfang nahm, wird von einer anderen politischen Nebenwirkung der Globalisierung begleitet, nämlich der Erosion der linksliberalen Parteien in den Industrieländern. Angesichts der erfolgreichen, alles beherrschenden Globalisierungsideologie haben die Linksliberalen und Sozialdemokraten lange mit den Rechten zu konkurrieren versucht, indem sie (a) die gleiche neoliberale Wirtschaftspolitik mit Deregulierung, Liberalisierung und Privatisierung verfolgt und zugleich »die Nation« als Wirtschaftseinheit heruntergespielt haben – im Gegensatz zu Trump übrigens – und (b) sich stattdessen von der Rechten lieber bei »gesellschaftlichen« (oder »moralischen«) Fragen wie Abtreibung, Geschlechtergleichheit und Schwulenrechten absetzen. Die Strategie hatte nur begrenzten Erfolg, insbesondere seit der Finanzkrise 2007/2008. Denn solche »gesellschaftlichen« Themen sind für das Gros der Wählerschaft nicht entscheidend, während es die Kernthemen Beschäftigung, Einkommenssicherheit und sozialer Schutz sehr wohl sind. Dessen ungeachtet bestehen auf diesem Gebiet kaum Unterschiede zwischen der gemäßigten Linken und den mit dicken Finanzpolstern ausgestatteten Steuersenkungsparteien des rechten Spektrums.

Und es gibt noch eine dritte Auswirkung der Globalisierung auf die Politik, die all diejenigen betrifft, die kaum auf die Hilfe von Mitte oder Sozialdemokraten zählen können und die sich durch die Globalisierung benachteiligt, wenn nicht gar erniedrigt fühlen, während sie untätig zusehen müssen, wie einige wenige Superreiche im Luxus leben und der Staat von ihren Steuern Hilfen für Minderheiten und Migranten finanziert. Sie hoffen nun auf den Trost von Personen und Parteien, die von »der Nation« sprechen und damit »Leute wie wir« meinen und die »für das Volk, nicht die Eliten« da sein wollen. Das tun sie auch dann noch, wenn der Milliardär an der Macht lauter Milliardäre in sein Kabinett beruft. Wie bereits erwähnt, ist in den Industrieländern dieses Muster regelmäßig bei Wahlen im Gefolge von Finanzkrisen zu beobachten und keine Besonderheit der US-Wahlen.

48 Es ist nicht ganz einfach, zwischen den Auswirkungen der Globalisierung und denen der technologischen Entwicklung auf Beschäftigung, Löhne und Arbeitsbedingungen zu unterscheiden, weil beide Entwicklungen so stark voneinander abhängen. So lässt die Produktionsverlagerung ins Ausland die Zahl der Arbeitssuchenden im Dienstleistungssektor steigen, und die Verbreitung von Informationstechnologien erleichtert wiederum Unternehmen die Auslagerung vieler Aufgaben mit geringem Qualifikationsbedarf an schlecht zahlende Subunternehmer, wie zum Beispiel Kantinenbetriebe, Reinigungs- und Sicherheitsdienste oder Hotelrezeptionen. Siehe Porter 2017 b.

7. Warum setzen sich Ökonomen so sehr für Freihandel und Globalisierung ein?

Die große Mehrheit der Ökonomen, ganz besonders im akademischen Umfeld und in den von den Industrieländern dominierten internationalen Organisationen wie Weltbank und IWF, setzt sich für eine Politik des freien Handels ein und redet alle theoretischen und empirischen Schwächen klein, um bei ihrer Position bleiben zu können. Warum?

In so gut wie allen Universitäten der Industrieländer und auch vieler Entwicklungsländer werden Studenten der Volkswirtschaftslehre dahingehend sozialisiert, das »Marktparadigma« nicht infrage zu stellen – je »strenger« die Lehre, desto gründlicher die Sozialisierung.⁴⁹ Dieses Paradigma betont preisliche Wettbewerbsfähigkeit – und damit auch freie Arbeitsmärkte, freie Preisbildung, freien Welthandel – als entscheidendes Element der volkswirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit. Die Marktwirtschaft ist demnach ein »selbstorganisierendes« System; Unternehmen konkurrieren lediglich über Preise miteinander und sind ansonsten weitgehend passiv. Technologie wird als produktionsextern betrachtet, das heißt als etwas, das Unternehmen auf dem Markt kaufen. Das Paradigma kennt keine systemimmanenten Innovationsprozesse und kein »industrielles Ökosystem«, innerhalb dessen Unternehmen miteinander konkurrieren und kooperieren.⁵⁰ Nachdem er all diese Dinge aus dem Paradigma herausgelöst hat, erhebt der Berufsstand nun den Glauben an den komparativen Wettbewerbsvorteil und den Freihandel zur Nagelprobe für ökonomische Kompetenz, wie auch das oben genannte Zitat von Paul Krugman belegt.

Das Marktparadigma fügt sich ins Bild der »konservativen« Weltanschauung, die den Markt als »natürlich« und als »Reich der Freiheit« begreift, den Staat als künstlich und als Reich des Zwangs (oft genug der räuberischen Art). Diese Sicht auf die Dinge ist nicht so sehr eine kognitive (»Wie funktioniert die Welt?«) als vielmehr eine höchst normative (»Wie sollte die Welt funktionieren?«, »Welches ist

49 Ein Beispiel: Racko et al. 2017.

50 Der Crash von 2008 und die sich anschließende lange Rezession sowie die Erfahrung, dass diese Ereignisse in VWL-Seminaren überhaupt nicht auftauchten, brachte 2011 drei Studenten der Universität von Manchester auf die Idee, die »Post-Crash Economics Society« zu gründen. Diese befasst sich mit der Frage, wie ein breiteres Theorienspektrum in den Lehrplan aufgenommen werden kann. Inzwischen gibt es 43 solcher studentischen Kampagnen in 15 Ländern. Ihre Ziele: Die Volkswirtschaftslehre soll keine Veranstaltung unter Ausschluss der breiten Öffentlichkeit bleiben, in der nur ein winziger Ausschnitt der Bevölkerung das Sagen hat, der sich im Fachjargon auszudrücken weiß. Und in den Prüfungen solle mehr kritisches Denken und mehr Bewertung gefragt sein statt der bislang üblichen Multiple-Choice-Aufgaben, die mit auswendig gelerntem Wissen unter Aufsicht zu lösen sind. Die drei Studenten, die all dies ins Rollen brachten, haben ein Buch geschrieben, das von Aditya Chakraborty besprochen wurde: Chakraborty 2017. Siehe dazu auch Chakraborty 2013.

die richtige Gesellschaftsordnung?«).⁵¹ Dem Marktparadigma zufolge sollte sich die Rolle der Regierungen auf die »Korrektur von Marktversagen« beschränken. Über eventuelle staatliche »Eingriffe« in den Markt ist deshalb von Fall zu Fall zu entscheiden. Viele Konservative finden sogar Steuern zur Abfederung externer Effekte akzeptabel, wie zum Beispiel Umweltsteuern zur Verringerung der Umweltverschmutzung durch private Akteure. So manch einer kann sogar einer CO₂-Steuer etwas abgewinnen, niemals aber einer gesetzlichen Emissionsregelung (wie sie etwa der *Clean Power Plan* von Ex-Präsident Obama vorsah).⁵²

Kurz gesagt, basiert der verbreitete Glaube an den freien Handel auf dem generellen kognitiven und normativen Glauben – wie er auch im Wirtschaftsstudium eingepaukt wird –, der Ausbau des Handels und der entsprechenden Institutionen sei der Schlüssel zur wirtschaftlichen Entwicklung. Regierungen sollten daher Eigentumsrechte und den Rechtsstaat stärken und alles Nötige tun, um inländische mit Weltmarktpreisen in Übereinstimmung zu bringen (das bedeutet: freier Handel), um anschließend, sobald das richtige Anreizsystem vorhanden ist, das Feld zu räumen. Nun könne eine industrielle Struktur als Ergebnis der gewinnorientierten Investitionsentscheidungen in- wie ausländischer privater Unternehmen heranwachsen.

Die Vorherrschaft des Marktparadigmas wurde auch in der neuen Phase des Kapitalismus kaum infrage gestellt, die durch das rasante Wachstum des Finanzsektors gekennzeichnet ist, befeuert durch die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien. Investmentfonds und Aktionäre drängen Unternehmen, Erfolgszielen wie Profiten, Dividenden und Aktienkursen höchste Priorität einzuräumen, die Produktion an billigere Standorte im Ausland zu verlagern und Investitionsmittel im Inland für den Rückkauf eigener Aktien zu verwenden (um die Aktienkurse in die Höhe zu treiben) statt für Forschung und Entwicklung sowie für Qualifikationsmaßnahmen. Die Aktienmärkte belohnen heutzutage Dividenden und Aktienrückkaufprogramme mit hohen Kursen und nicht etwa Investitionen.⁵³

Die Folgen des Marktparadigmas lassen sich an der Bruchbildung in der EU und der Euro-Zone ablesen, die durch die Überzeugung Deutschlands und anderer nordwesteuropäischer Staaten noch gefördert wird, ihr wirtschaftlicher Erfolg sei das Ergebnis ihrer strikten Befolgung ebendieses Marktparadigmas: Preis- und Kostenflexibilität, geringe Haushaltsdefizite, niedrige Inflationsraten und Privatisierung der bis dahin öffentlichen Versorger. Sie mahnen die Länder der Peripherie, es ihnen gleichzutun, mit einer Politik der Arbeitsmarktderegulierung, Privatisierung und einem strengen Sparkurs. Sie begreifen jedoch nicht, dass ihr wirtschaftlicher Erfolg

51 Für eine so normative Fachrichtung ist es doch erstaunlich, dass die Volkswirtschaftslehre eine beinahe ethikfreie Zone ist. Wirtschaftsethik wird kaum gelehrt, es fehlen Zeitschriften, Informationsblätter und Konferenzen darüber wie auch entsprechende Berufskodizes (letztere gibt es immerhin seit Neustem, doch bleiben sie sehr lückenhaft). Siehe dazu DeMartino, McCloskey 2016; Fullbrook 2016.

52 Feldstein et al. 2017.

53 Lazonick 2014; OECD 2015. Für eine Darstellung, wie das feste Bekenntnis zum Marktparadigma die etablierten Ökonomen blind machte für die Ursachen des Crashes von 2008 und die nachfolgende Rezession, siehe Wade 2016, S. 268-292.

in Wirklichkeit einem Produktionssystem entspringt, das sich in vielerlei Hinsicht von dem in den peripheren Regionen unterscheidet, wie etwa in Griechenland, Portugal und Süditalien.⁵⁴

Sowohl die Unterschiede in der Wirtschaftsleistung der verschiedenen EU-Staaten als auch meine Kritik an der Globalisierungsagenda lassen sich am besten anhand des weit weniger geläufigen »Produktionsparadigmas« erläutern. So wie Ricardo der Vater des Marktparadigmas ist, ist Charles Babbage mit seinem erstmals 1832 erschienenen Buch *Die Ökonomie der Maschine* der Urheber des Produktionsparadigmas.⁵⁵ Zu seinen Anhängern zählen Alfred Marshall, Allyn Young, Edith Penrose und George Richardson. Man kann davon ausgehen, dass die allermeisten Doktoranden in angelsächsischen Universitäten von diesen Leuten nie gehört und erst recht nichts von ihnen gelesen haben.⁵⁶

Das Produktionsparadigma besagt, dass der zentrale Mechanismus volkswirtschaftlicher Entwicklung (oder Nicht-Entwicklung) durch die Kombination dreier Faktoren angetrieben wird: Produktivkraft, Betriebsorganisation und Wirtschaftspolitik, von Michael Best als »Dreiklang der Fähigkeiten« bezeichnet.⁵⁷ Volkswirtschaften mit einer so definierten hohen Leistungsfähigkeit verfügen über eine ausreichend hohe Dichte »unternehmerischer« Firmen, die angewandte und Grundlagenforschung oder neue Produktions- und Vermarktungsideen von im fraglichen Land aktiven multinationalen Konzernen für eigene Produkt- und Prozessinnovationen, Betriebsorganisation und Marketing für sich nutzbar machen. Solche unternehmerisch handelnden Firmen entstehen allerdings nicht von selbst als gleichsam natürliches Ergebnis eines gut funktionierenden Marktes. Für ihre eigene Kapazitätsentwicklung benötigen sie ein geeignetes Umfeld in Hinblick auf Finanzierung, Qualifikationen und Kooperationen im Bereich Wissenschaft und Technologien, das wiederum eine vertrauensvolle soziale Interaktion und folglich eine gewisse räumliche oder kulturelle Nähe voraussetzt. Die nationalen oder regionalen Regierungen fungieren dabei als Organisatoren und Verwalter der für dieses »Ökosystem« notwendigen Infrastruktur. Makroökonomische Steuerung spielt eine unterstützende Rolle, ist aber nicht die treibende Kraft. Bekannte Beispiele hierfür sind die Route 128 in Boston, das Silicon Valley, das sogenannte Dritte Italien sowie der deutsche Mittelstand und ähnlich organisierte kleine und mittelständische Unternehmen (mit weniger als 500 Mitarbeitern) in Österreich, Dänemark, Finnland, den

54 Siehe Wade 1982; Wade 2012.

55 Babbage gilt als Erfinder einer mechanischen Rechenmaschine, der sich für die Entwicklung einer für den Bau solcher Maschinen notwendigen Hochpräzisionstechnik einsetzte. Somit war er einer der ersten, der allgemeine Grundsätze einer effizienten Produktion aus seinen praktischen Erfahrungen ableitete, im Gegensatz zu den Ricardo-Anhängern.

56 Über die Weltbank, die sich seit den 1980er Jahren ganz dem Marktparadigma verschrieben hat, statt die Entwicklungsländern bei Aufbau und Stärkung ihrer Produktionskapazitäten einschließlich der nötigen Infrastruktur zu unterstützen, siehe Wade 2015.

57 Dieser Abschnitt beruht auf Best 2017.

Niederlanden und der Schweiz.⁵⁸ Die wohl eindrucksvollste Umsetzung dieser Strategie gelang in Singapur, das ähnlich wie Irland und Malaysia multinationale Konzerne ins Land holte. Anders als jene Länder förderte hier die Regierung jedoch massiv den Aufbau eigener Kapazitäten, um anspruchsvollere Fertigung und Technologien zunächst in die Konzernniederlassungen in Singapur und von dort in heimische Unternehmen zu verlagern.

So gesehen, ist auch die übliche Argumentation falsch, der zufolge es für eine Volkswirtschaft kein Problem sei, wenn Unternehmen ihre Massenfertigung ins Ausland verlagern, solange die Startups mit ihrem Wissen im Inland bleiben. Denn erstens bauen Innovationen auf Erfahrungen in der tatsächlichen Produktion auf, und zweitens bietet die reife Massenproduktion viel mehr Menschen Arbeit als ein junges Unternehmen.⁵⁹

In Deutschland ist die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit – insbesondere der hohe Handelsbilanzüberschuss – das Ergebnis eines auf dem Produktionsparadigma basierenden industriellen Systems, kombiniert mit der schon traditionellen Übereinkunft zwischen Regierung, Arbeitgebern und Arbeitnehmern über Lohnzurückhaltung und damit einhergehend eine gedämpfte Binnennachfrage.

Demgegenüber bietet Großbritannien ein trauriges Beispiel für die hohen Kosten, die mit einer strengen Befolgung des Marktparadigmas einhergehen. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, griff die britische Industrie neue Ideen und Methoden nur langsam auf (verglichen mit dem übrigen Nordwesteuropa), wie etwa austauschbare Standardteile, eine Kultur der »ständigen Verbesserung«, Gewinnbeteiligung als Anreizsystem, eine auf multidisziplinärer Gruppenarbeit basierende Arbeitsorganisation, flache Hierarchien und massive Investitionen in die Fortbildung. Großbritannien verharnte hingegen bei Akkordarbeit, einem übermäßig komplexen beruflichen Einstufungssystem, einer strengen hierarchischen Trennung zwischen

58 Zu den Bemühungen von US-Behörden, Innovationsnetzwerke konkurrierender und kooperierender Unternehmen zu bilden, siehe Wade 2017.

59 Andy Grove, Mitbegründer und früherer Vorstandsvorsitzender von Intel, meint dazu: »Wie man am Beispiel von Batterien sieht, kann ein Land durch den Ausstieg aus der Fertigung eines scheinbaren Allerweltsgegenstands den Anschluss an eine Zukunftstechnologie verpassen [...] In unserer ökonomischen Vorstellung, die wir von einer auf empirischen Beobachtungen basierenden Überzeugung zur unhinterfragten Binsenweisheit erhoben haben, ist die freie Marktwirtschaft das beste aller Wirtschaftssysteme – je freier, desto besser [...] [Belege für die Unrichtigkeit dieser Aussage] sind unzweifelhaft, betrachtet man die wirtschaftliche Entwicklung diverser ostasiatischer Staaten in den vergangenen Jahrzehnten. Diese Länder haben offenbar begriffen, dass die Schaffung von Arbeitsplätzen oberste wirtschaftspolitische Priorität hat. Die Regierung spielt die entscheidende Rolle bei der Festlegung der Prioritäten und bei der Bereitstellung der zum Erreichen dieser Ziele notwendigen Mittel und Institutionen. In einer eingehenden Studie der Wirtschaftsentwicklung mehrerer asiatischer Staaten kommt Robert Wade von der London School of Economics zu dem Ergebnis, dass diese Länder in den 1970er und 1980er Jahren vor allem deswegen einen nie dagewesenen Wirtschaftsaufschwung hingelegt haben, weil sich die Regierung auf höchst effiziente Weise für die Förderung des verarbeitenden Gewerbes engagierte.«; Grove 2010.

Arbeitern und Managern – selbst dann noch, als das britische verarbeitende Gewerbe immer mehr Marktanteile verlor.⁶⁰

So wurde die britische Automobilindustrie vollkommen ausgelöscht und ersetzt durch ausländische Konzerne, die für ihre Montagewerke in Großbritannien zwei Drittel der Vorprodukte einführen, statt Teile aus heimischer Produktion zu verwenden. Die britische Regierung unternahm so gut wie nichts zur Förderung einer größeren Fertigungstiefe im Inland. Ganz im Sinne des Marktparadigmas stellte sie sich vielmehr auf den Standpunkt, wenn die Industrie günstigere Teile anderswo bekommen könne, dann sollte sie das ausnutzen. Die Regierungen in Japan, Korea oder Taiwan hätten an dieser Stelle mehr Entwicklungsorientierung bewiesen.

Die geringe Produktivität in Großbritannien – das Output pro Stunde beträgt nur etwas mehr als drei Viertel des Werts in den USA, Deutschland und Frankreich, und es stagniert seit 2007 etwa auf dem Niveau von Italien – ist seit langem der Gegenstand von Forschung und sorgenvollen Kommentaren. Die Schlussfolgerungen verweisen üblicherweise auf (1) die schlechte Infrastruktur (von der OECD als die zweitschlechteste unter den G7-Staaten eingestuft), (2) die geringen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (mit 1,7 Prozent des BIP für öffentliche und private Forschungsinvestitionen deutlich unter dem OECD-Durchschnitt, erst recht verglichen mit den gut drei Prozent, die Spitzenreiter erreichen) und (3) auf das relativ geringe Qualifikationsniveau der Arbeitnehmerschaft, das die Produktivitätsentwicklung hemmt.⁶¹

Daneben gibt es noch weitere, seltsamerweise zumeist übersehene Gründe für die geringe Produktivität in Großbritannien, als da wären: (4) Britische Unternehmen haben seit mindestens 200 Jahren viel mehr im Ausland als im Heimatland investiert (im Gegensatz zu Deutschland, Japan oder Südkorea). (5) Der Finanzsektor dominiert die Wirtschaft und zwingt die Unternehmen, sich an den Erfolgskriterien Profite, Dividenden und Aktienkursen zu orientieren und Investitionsmittel für Aktienrückkaufprogramme zwecks Kurssteigerung zu verwenden. Überdies hat der Finanzsektor auch Auswirkungen auf die Realwirtschaft, indem er hochqualifizierte Arbeitnehmer mit Entgelten weit über dem, was andere Branchen bieten können, anlockt. (6) Die britischen Wirtschaftskapitäne und Finanzmagnaten sind enthusiastische Verfechter des Marktparadigmas. So verrissen sie das Anfang 2017 veröffentlichte industriepolitische Grünbuch der Regierung mit dem Argument, eine zu geringe Produktivität sei nicht durch eine »industriepolitische Strategie« zu beheben, sondern nur durch Deregulierung – obwohl die OECD-Statistiken belegen, dass der Grad der Regulierung in Großbritannien schon jetzt ausgesprochen gering, nämlich etwa auf dem Niveau der USA ist.⁶²

Durch die Betonung der aus den letzten drei Punkten resultierenden Kosten wird das Marktparadigma viel stärker infrage gestellt, als es durch die Betonung der ers-

60 Die dramatischen Unterschiede zwischen zwei Fabriken in Großbritannien, die ähnliche Produkte herstellten, die eine in britischem und die andere in japanischem Besitz, sind dargestellt in Dore 1973.

61 Wolf 2017 a.

62 Oulton 2017.

ten drei geschieht. Unterdessen richtet sich die gesamte Aufmerksamkeit auf die Kosten des Brexit, obwohl diese vernachlässigbar sind, verglichen mit den Verlusten durch die geringe Produktivität.

8. Schlussfolgerungen

Es mag schon sein, dass »ein von bislang geheimen privaten Motiven angetriebener Präsident Trump eine russisch-amerikanische Achse schaffen will, die zu einer Schwächung der Nato und zur Zerstörung der EU führen und einen in politisch dysfunktionale nationale Fragmente zerfallenden Kontinent dominieren würde«, wie Joseph O’Neill meint. Und weiter: »Durch seine Politik nach dem Motto ›America First‹ hat er die USA in kürzester Zeit zum Schurkenstaat werden lassen. International anerkannte Regelwerke über Handel, Hoheitsgebiete, Flüchtlinge, Klima und Abrüstung scheinen für die USA nicht mehr zu gelten.«⁶³

Das Problem ist aber, dass Trump als »Populisten« zu verurteilen zur reflexhaften Ablehnung von allem führt, was er befürwortet. So meint zum Beispiel der *Financial Times*-Autor Philip Stephens: »Man darf sich nichts vormachen, die Populisten haben keine Lösungen für die Probleme. Durch Protektionismus werden alle ärmer.«⁶⁴ Wie in den Kommentaren der *Financial Times* üblich, verwendet er den Begriff »Protektionismus« ohne jede Qualifikation, sodass seine pauschale Verurteilung den Leser im Glauben lässt, es ginge um so etwas wie Autarkie, also ein offensichtlich unsinniges Handelssystem.

Ich habe Trumps Skepsis gegenüber dem freien Handel nur als Vorwand genommen, um den Kronjuwelen-Status der Theorie der komparativen Kostenvorteile und der angeblich ach so streng hergeleiteten und empirisch begründeten Freihandelspolitik als Optimum für jedes Land und die Welt als Ganze zu hinterfragen. Die vorherrschende Überzeugung, dass alle Länder sich dem Freihandel oder einem annähernd freien Handel verschreiben sollten und dass es die Aufgabe von Freihandelsabkommen und internationalen Organisationen wie der WTO sei, die Politik in Richtung eines immer freieren Handels und generell einer stärkeren Integration zu beeinflussen, kann aus einer ganze Reihe von Gründen infrage gestellt werden, wie sie in den Abschnitten 4 bis 6 dargestellt wurden.

Die übliche Antwort auf diese Kritikpunkte lautet: »Die Politik muss Probleme direkt angehen und nicht auf handelspolitische Schutzinstrumente zurückgreifen. Ein Zielkonflikt zwischen freiem Handel und Beschäftigung muss durch besseren sozialen Schutz sowie Aus- und Fortbildung ausgeglichen werden, während zugleich Freihandel und Marktintegration aufrechterhalten oder ausgebaut werden sollten. Das ist für alle das Beste.«

Was aber, wenn die Politik die empfohlenen Maßnahmen nicht oder nur unzureichend umsetzt? Schließlich verfolgt eine von Geldinteressen geprägte Politik eher

63 O’Neill 2017.

64 Stephens 2017 b.

den entgegengesetzten Kurs, wie man gut am Beispiel des ausgedünnten Sozialsystems in den USA erkennen kann.

Ein anderes Beispiel bietet die britische Regierung. Kurz nachdem Theresa May im Sommer 2016 Premierministerin wurde, erklärte sie auf dem Parteitag der Konservativen: »Unsere Wirtschaft sollte für alle da sein, aber wenn es seit Jahren keine Lohnerhöhung mehr gab, während zugleich die Festkosten immer weiter steigen, haben die meisten Leute nicht mehr das Gefühl, dass die Wirtschaft in ihrem Interesse funktioniert.«

Da hat sie Recht. Doch ihre Regierung erbt von ihrer Vorgängerregierung eine Steuer- und Sozialpolitik, die das glatte Gegenteil bewirkt – und was das Entscheidende ist, sie behielt diese Politik bei. Eine Politik, die großzügige Steuerermäßigungen für die oberen Einkommensgruppen und zugleich massive Leistungskürzungen für das Gros der Erwerbsbevölkerung vorsieht. Oder wie es Martin Wolf ausdrückt: »Die Regierung hat sich entschieden, den Wohlhabenderen eine höhere Priorität einzuräumen als den weniger Reichen.«⁶⁵

Einheitliche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen bedeutet noch lange nicht, dass alle Mitspieler am Wettbewerb tatsächlich teilnehmen. Effiziente Handelsinstitutionen im Rahmen eines Freihandelssystems zu schaffen richtet den »Dreiklang der Fähigkeiten« (Produktivkraft, Betriebsorganisation und Wirtschaftspolitik) noch lange nicht auf Innovation und Wirtschaftsaktivitäten mit hoher Wertschöpfung aus. Der Staat spielt eine entscheidende Rolle dabei, Letzteres zu gewährleisten, wozu im Rahmen einer umfassenden Investitionsstrategie auch eine Lenkung des Handels zählen mag.

Doch zunächst einmal müssen wir die alles durchdringende Verachtung überwinden, mit der ein gelenktes Handelssystem als »Protektionismus« abgetan wird. Alle zwischenstaatlichen Übereinkünfte gehen mit einem gewissen Verlust nationaler Eigenständigkeit einher. Gleichwohl sind Abkommen über Gesundheitsschutz, Umwelt, Menschenrechte, Flüchtlinge, Entwicklung, Steuerhinterziehung, Mindeststeuersätze und dergleichen mehr vorteilhaft für alle Mitgliedstaaten. Sie sollten daher im Geiste eines »kooperativen Internationalismus« gefördert werden. Abkommen zur Deregulierung von Handel, Investitionen, Kapitalbewegungen und anderen Wirtschafts- und Finanzaktivitäten haben hingegen meist weiterreichende und durchaus ambivalente Auswirkungen auf die Produktionsstruktur, auf Beschäftigung und Einkommensverteilung in den Unterzeichnerstaaten. Sie sind ein Ausdruck des Geistes »integrativer Globalisierung«, dem zufolge Regierungen den freien Markt in ihrem jeweiligen Land fördern, alle Beschränkungen für grenzüberschreitende Wirtschaftsströme aufheben und überdies dafür sorgen sollen, dass sich Produktions- und Arbeitsmarktstrukturen allein auf Basis des gewinnorientierten Wettbewerbs zwischen in- und ausländischen Unternehmen herausbilden.⁶⁶

Freihandel gilt als meistens sinnvolle Daumenregel für die meisten Wirtschaftsbereiche. Sinnvoll, weil die Effizienzgewinne oft genug real sind, auch wenn die

65 Wolf 2017 b.

66 Die Begriffe »kooperativer Internationalismus« und »integrative Globalisierung« sind entnommen aus Dunkley 2016.

Theorie der komparativen Kostenvorteile sie zu sehr verallgemeinert. Er gibt zudem einfachere Regeln für jeden einzelnen Staat wie auch für zwischenstaatliche Abkommen vor als die Regeln eines gelenkten Handelssystems. Aber gemäß dem oben dargelegten Argument über Produktion und Beschäftigung im Kontext einer auf Wachstum und nicht nur auf stationären Ressourceneinsatz ausgerichteten Wirtschaft sollten zwischenstaatliche Abkommen inklusive der WTO-Regeln dahingehend geändert werden, dass sie mehr staatliche Lenkung erlauben, der die Märkte folgen – sei es, indem so die Produktion in Bereiche gelenkt wird, die der Privatsektor von sich aus nicht erschlossen hätte, sei es durch eine Unterstützung von bereits existierenden Initiativen des Privatsektors.⁶⁷

Dies steht im Gegensatz zur gegenwärtigen Situation, in der die WTO die Verwendung sämtlicher handelspolitischer Instrumente einschränkt, mit denen Entwicklungsländer für eine inländische Produktion mit höherer Wertschöpfung sorgen können, darunter Zölle, nichttarifäre Handelsbeschränkungen und direkte Industriesubventionen, während aber all die Instrumente erlaubt sind, mit denen die Industrieländer ihre weltwirtschaftliche Expansion vorantreiben, wie etwa Subventionen für Forschung und Entwicklung. Grob gesagt, ist die WTO ein Mittel für den Wirtschaftsaufschwung in den Industrieländern und zur Deklassierung der Entwicklungsländer.⁶⁸

Auch wenn Präsident Trump mit seiner Skepsis gegenüber dem freien Handel gewiss nicht an eine Unterstützung der Entwicklungsländer denkt, so bietet er damit doch vielleicht anderen den Anlass, das internationale Regelwerk so zu modifizieren, dass damit ein größerer »politischer Spielraum« geschaffen wird.

Literatur

- Ahmed, Azam; Malkin, Elizabeth 2017. »Mexicans are the Nafta winners? It's news to them«, in *New York Times* vom 4. Januar 2017.
- Autor, David; Dorn, David; Hanson, Gordon 2013. »The China syndrome: local labor market effects of import competition in the United States«, in *American Economic Review* 103, 6, S. 2121-2168.
- Autor, David; Dorn, David; Hanson, Gordon 2016. *The China shock: learning from labor market adjustment to large changes in trade*. NBER Working Paper 21906. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Best, Michael 2017. *How growth happens: the economics you were never taught*. Princeton: Princeton University Press.
- Bhagwati, Jagdish 1998. *Free trade: what now?* Vortrag an der Universität St. Gallen am 25. Mai 1998. <https://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac:123560> (Zugriff vom 16.09.2017).
- Blecker, Robert 2005. »International economics after Robinson«, in *The economics of Joan Robinson: a centennial celebration*, hrsg. v. Gibson, Bill, S. 309-349. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos 2016. *The political crisis of globalization*. www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=6723 (Zugriff vom 16.09.2017).
- Brooks, David 2017. »The snapchat presidency«, in *New York Times* vom 4. Januar 2017.

67 Wade 1990 b.

68 Wade 2003.

- Crook, Ed 2017. »Tillerson in line for \$ 180 m payout if confirmed«, in *Financial Times* vom 5. Januar 2017, S. 4.
- Chakraborty, Aditya 2013. »Mainstream economics is in denial: the world has changed«, in *The Guardian* vom 28. Oktober 2013.
- Chakraborty, Aditya 2017. »The Econocracy review – how three students caused a global crisis in economics«, in *The Guardian* vom 9. Februar 2017.
- Chang, Ha-Joon; Grabel, Ilene 2014. *Reclaiming development: an alternative economic policy manual*. London: Zed Books.
- DeMartino, George F.; McCloskey, Deirdre N. Hrsg. 2016. *The Oxford handbook of professional economic ethics*. Oxford: Oxford University Press.
- Dore, Ronald 1973. *British factory – Japanese factory: the origins of national diversity in industrial relations*. London: George Allen & Unwin
- Dunkley, Graham 2016. *One world mania: a critical guide to free trade, financialization and global integration*. London: Zed Books.
- Feldstein, Martin S.; Halstead, Ted; Mankiw, N. Gregory 2017. »A conservative case for climate action«, in *New York Times* (International Edition) vom 10. Februar 2017.
- Fletcher, Ian 2010. *Free trade doesn't work: what should replace it and why*. Washington: U.S. Business and Industry Council.
- Frey, Bruno; Pommerehne, Werner; Schneider, Friedrich; Gilbert, Guy 1984. »Consensus and dissensus among economists: an empirical enquiry«, in *American Economic Review* 74, 5, S. 986-994.
- Fullbrook, Edward 2016. *Narrative fixation in economics*. Bristol: World Economics Association.
- Funke, Manuel; Schularick, Moritz; Trebesch, Christoph 2016. »Going to extremes: politics after financial crisis, 1870-2014«, in *European Economic Review* 88, C, S. 227-260.
- Gelinas, Jacques B. 2003. *Juggernaut politics: understanding predatory capitalism*. London: Zed Books.
- Gilens, Martin 2014. *Affluence and influence: economic inequality and political power in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Grassegger, Hannes; Krogerus, Mikael 2017. »The data that turned the world upside down«, in *Motherboard Vice* vom 28. Januar 2017. https://motherboard.vice.com/en_us/article/mg9vvn/how-our-likes-helped-trump-win (Zugriff vom 29.09.2017).
- Grove, Andy 2010. »How America can create jobs«, in *Bloomberg Businessweek* vom 1. Juli 2010.
- Halimi, Serge 2013. »Tyranny of the one per cent«, in *Le Monde diplomatique* vom 1. Mai 2013 (englische Ausgabe).
- Irwin, Douglas 1996. *Against the tide: an intellectual history of free trade*. Princeton: Princeton University Press.
- Katz, Lawrence F.; Krueger, Alan B. 2016. *The rise and nature of alternative work arrangements in the US, 1995-2015*. https://krueger.princeton.edu/sites/default/files/akrueger/files/katz_krueger_cws_-_march_29_20165.pdf (Zugriff vom 29.09.2017).
- Kishore, Vishaal 2014. *Ricardo's gauntlet: economic fiction and the flawed case for free trade*. London: Anthem Press.
- Krugman, Paul 1987. »Is free trade passé?«, in *Journal of Economic Perspectives* 1, 2, S. 131-144.
- Krugman, Paul 2015. »TPP at the NABE«, in *New York Times* vom 11. März 2015.
- Lazonick, William 2014. »Profits without prosperity«, in *Harvard Business Review*, September Issue.
- Mankiw, N. Gregory 2008. *Principles of economics*. 5. Auflage. Mason: Thompson.
- Mirowski, Philip 2015. *The neoliberal ersatz Nobel Prize*. Unveröffentlichtes Paper für die Konferenz »The Road from Mont Pelerin II« im Dezember 2015.
- OECD (Organisation für Economic Co-operation and Development) 2015. *Business and financial outlook*. Paris: OECD.
- O'Neill, Joseph 2017. »The case for putting Brexit on hold«, in *The Guardian* vom 10. Februar 2017.
- Ulton, Nicholas 2017. »Productivity puzzle meets delusions of adequacy«. Leserbrief in der *Financial Times* vom 8. Februar 2017.

- Porter, Eduardo 2017 a. »Dysfunction in U.S. democracy«, in *New York Times* (International Edition) vom 5. Januar 2017, S. 8.
- Porter, Eduardo 2017 b. »How domestic outsourcing hurts workers«, in *New York Times* (International Edition) vom 2. März 2017, S. 10.
- Racko, Girts; Strauss, Karoline; Burchell, Brendan 2017. »Economics education and value change«, in *Academy of Management Learning and Education* 16, 3, S. 373-392
- Rodrik, Dani 1997. *Has globalization gone too far?* Washington: Institute for International Economics.
- Rodrik, Dani 1999. *The new global economy and developing countries: making openness work*. Policy Paper 24. Washington: Overseas Development Council.
- Rodriguez, Francisco 2007. *Openness and growth: what have we learned?* DESA Working Paper 51. United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- Stephens, Philip 2017 a. »What the world hears from the White House«, in *Financial Times* vom 27. Januar 2017, S. 13.
- Stephens, Philip 2017 b. »Why the liberal order is worth saving«, in *Financial Times* vom 10. Februar 2017.
- Thornton, Susan A. 2008. »Trade pact smolders in fiery campaign«, in *Australian Financial Review* vom 31. März 2008.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), verschiedene Jahrgänge. *Trade and development report*. Genf: UNCTAD.
- Vestergaard, Jakob 2009. *Discipline in the world economy: international finance and the end of liberalism*. London: Routledge.
- Wade, Robert 1982. »Regional policy in a severe international environment: politics and markets in South Italy«, in *Pacific Viewpoint* 23, 2, S. 99-126.
- Wade, Robert 1990 a. *Governing the market. Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- Wade, Robert 1990 b. »Industrial policy in East Asia: does it lead or follow the market?«, in *Manufacturing miracles: paths of industrialization in Latin America and East Asia*, hrsg. v. Gereffi, Gary; Wyman, Donald L., S. 231-266. Princeton: Princeton University Press.
- Wade, Robert H. 1991. »How to protect exports from protection: Taiwan's duty drawback scheme«, in *The World Economy*, 14, 3, S. 299-309.
- Wade, Robert H. 1993. »Managing trade: Taiwan and South Korea as challenges to economics and political science«, in *Comparative Politics* 25, 2, S. 147-168.
- Wade, Robert 2003. »What development strategies are viable for developing countries? The World Trade Organization and the shrinking of ›development space‹«, in *Review of International Political Economy* 10, 4, S. 621-644.
- Wade, Robert H. 2007. »A new financial architecture?«, in *New Left Review* 46, S. 113-129.
- Wade, Robert H. 2008. »Financial regime change?«, in *New Left Review* 53, S. 5-22.
- Wade, Robert H. 2009 a. »Reflections: Robert Wade, interviewed by Alex Izurieta«, in *Development and Change* 40, 6, S. 1153-1190.
- Wade, Robert H. 2009 b. »Iceland as Icarus«, in *Challenge* 52-53, S. 5-33.
- Wade, Robert H. 2012. »Greece, breaking the doom loop«, in *Le Monde diplomatique* (englische Ausgabe) vom 6. Juli 2012.
- Wade, Robert H. 2013. »The art of power maintenance: how western states keep the lead in global organizations«, in *Challenge* 56, 1, S. 5-39.
- Wade, Robert H. 2014. »Current thinking about global trade policy«, in *Economic and Political Weekly* XLIX, 6, S. 18-21.
- Wade, Robert H. 2015. »Agenda change in western development organizations: from hard production to soft, timeless, placeless policy«, in *Lahore Journal of Economics* 20, S. 1-12.
- Wade, Robert H. 2016. »Economists' ethics in the build-up to the Great Recession«, in *The Oxford handbook of professional economic ethics*, hrsg. v. DeMartino, George F.; McCloskey, Deirdre N., Kapitel 15. Oxford: Oxford University Press.
- Wade, Robert H. 2017. »The American paradox: ideology of free markets and practice of directional thrust«, in *Cambridge Journal of Economics* (im Erscheinen).
- Wade, Robert H.; Sigurgeirsdottir, Silla 2012. »Iceland's rise, fall, stabilization and beyond«, in *Cambridge Journal of Economics* 36, 1, S. 127-144.

- Weil, David 2014. *The fissured workplace. Why work became so bad for so many and what can be done to improve it*. Cambridge: Harvard University Press.
- Weltbank 1989. *Strengthening trade policy reform*. Washington: The World Bank.
- Weltbank 1993. *The East Asian miracle: economic growth and public policy*. Washington: The World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/975081468244550798/pdf/multi-page.pdf> (Zugriff vom 16.10.2017).
- Wolf, Martin 2004. *Why globalization works*. New Haven: Yale University Press.
- Wolf, Martin 2017 a. »The productivity challenge to the British economy«, in *Financial Times* vom 27. Januar 2017.
- Wolf, Martin 2017 b. »May's policies make a mockery of her rhetoric«, in *Financial Times* vom 10. Februar 2017.
- Wood, Adrian 2017. *Variations in structural change around the world, 1985-2015: patterns, causes, and implications*. WIDER Working Paper 2017/34. Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economics Research.