

Henning Klodt*

Donald Trump und die internationale Handelspolitik

DOI 10.1515/sirius-2017-0027

Kurzfassung: Die Abkehr der neuen US-Regierung vom Leitbild des internationalen Freihandels und die Hinwendung zu einer merkantilistisch geprägten Industriepolitik sind unübersehbar. Das wird die Wohlstandsgewinne aus internationalem Handel beeinträchtigen und zwar sowohl in den USA als auch in vielen anderen Ländern. Durch die avisierten Strafzölle werden zudem keine Industriearbeitsplätze in die USA zurückgebracht, sondern gut ausgebaute und sensible internationale Wertschöpfungsnetzwerke zerstört. Die Verlierer werden gerade die Industriearbeiter sein, als deren Anwalt sich Donald Trump geriert. Dennoch sollte die EU darauf verzichten, handelspolitische Vergeltungsmaßnahmen zu ergreifen, und lieber ihre Bemühungen fortsetzen, den Freihandel zu fördern, notfalls auch ohne Beteiligung der USA.

Schlüsselwörter: Freihandel, USA, Präsident Donald Trump, Protektionismus

Abstract: The new US administration is abandoning the general principle of free trade and is favoring a mercantilist industrial policy approach. As a result, the US and many other countries will suffer from foregone gains from trade liberalisation. Furthermore, old industries will not be revitalized, but blue-collar workers will suffer from destroyed value-added networks both in the US and in its major trading partner countries. Nevertheless, the EU should refrain from retaliative measures and should continue to promote free trade – with or without the US.

Keywords: free trade, USA, President Donald Trump, protectionism

1 Einleitung

Die Trump-Administration geht davon aus, dass der internationale Freihandel in seiner derzeitigen Form unfair ist, weil er die USA benachteiligt und Millionen von Arbeitsplätzen vernichtet habe. Von daher geschieht die

Hinwendung zu einer eher merkantilistischen Handelspolitik nicht unerwartet. Wirklich überraschen können die protektionistischen Neigungen des neuen US-Präsidenten nicht. Im März 1990 gab Donald Trump dem *Playboy* ein Interview und antwortete auf die Frage, was seine erste Maßnahme als US-Präsident sein würde: „I’d throw a tax on every Mercedes-Benz rolling into this country.“¹ Von Sprunghaftigkeit, die Trump gelegentlich unterstellt wird, kann also zumindest in diesem Politikfeld keine Rede sein. Um fundiert abschätzen zu können, in welche Richtung sich die US-amerikanische Handelspolitik künftig bewegen dürfte, soll im Folgenden zwischen den beiden Bereichen Handelsabkommen und Handelsmaßnahmen unterschieden werden.

2 Der schrumpfende Gigant

Zunächst zu den Handelsabkommen: Als eine seiner ersten Amtshandlungen hat Trump den Ratifizierungsprozess der *Transpazifischen Partnerschaft (TPP)* gestoppt. Damit hat er ein Abkommen verhindert, das rund ein Viertel des Welthandels abgedeckt hätte. Das ist eindeutig zum Nachteil aller TPP-Partner, zu denen neben den USA die Länder Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam zählen. Aus der Sicht Chinas dagegen fällt die Beurteilung sicher anders aus, denn dort wurde TPP als Versuch der USA verstanden, eine Allianz nahezu aller Pazifikanrainer unter explizitem Ausschluss der Volksrepublik zu schmieden. Im europäischen Interesse liegt eine handelspolitische Isolation Chinas aber sicher nicht. Deshalb sollte man das Scheitern von TPP von Europa aus mit einem weinenden und einem lachenden Auge sehen.

Darüber hinaus hat Trump den Abbruch der Verhandlungen zur *Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)* angekündigt. Die Klagen in Europa über diese Entscheidung kann man getrost als Krokodilstränen bezeichnen. Denn zu Zeiten der Obama-Administration kam der Widerstand gegen TTIP ja vorwiegend aus Europa und nicht aus den USA. Der unmittelbare wirtschaftliche Schaden durch das Scheitern

* **Kontaktperson:** Prof. Dr. Henning Klodt, Leiter des Zentrums Wirtschaftspolitik im Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, E-Mail: henning.klodt@freenet.de

¹ Plaskin 1990.

von TTIP ist ohnehin überschaubar. Nach den vorliegenden empirischen Studien dazu würden die Wachstumseffekte von TTIP weitgehend im weißen Rauschen der allgemeinen Konjunkturschwankungen untergehen.² Alles andere wäre auch verwunderlich, da es bei TTIP ja nicht um den Übergang von Autarkie zu Freihandel gehen sollte, sondern darum, den heute schon weitgehend freien Handel zwischen Nordamerika und Europa noch ein wenig freier zu gestalten.

Deutlich problematischer wird es sein, wollte sich Trump das *Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA)* vornehmen. Die Liberalisierungsfortschritte waren bei diesem 1994 in Kraft getretenen Abkommen sehr groß, insbesondere was den Handel zwischen den USA und Mexiko betraf. Dieses Abkommen will Trump nachverhandeln. Über die dazu nötigen Kompetenzen verfügt er durchaus, denn der US-Präsident benötigt zwar zum Abschluss neuer Handelsabkommen die Zustimmung des Kongresses, aber für die wirksame Kündigung von Handelsabkommen reicht ein Präsidentendekret (Executive Order) aus. Und da der NAFTA-Vertrag eine 180-tägige Kündigungsfrist vorsieht, bewegen sich die von Trump angestrebten Nachverhandlungen in legalem Rahmen. Wie diese Verhandlungen ausgehen werden, ist noch nicht absehbar. Sollten die Zollmauern tatsächlich wieder hochgezogen werden, wäre das ein weitaus größeres Desaster als die viel diskutierte physische Mauer zwischen den USA und Mexiko. Den größten Schaden nähme vermutlich die mexikanische Wirtschaft, aber auch weite Bereiche der US-Wirtschaft, die über Zuliefernetzwerke eng mit Mexiko verknüpft sind, wären hart betroffen.

Noch weitreichender als die Aufkündigung regionaler Handelsabkommen erscheint die sich abzeichnende Abkehr vom Multilateralismus, wie er sich im Regelwerk der *Welthandelsorganisation (WTO)* manifestiert. Doch der Multilateralismus ist schon länger gefährdet. In der nunmehr siebzigjährigen Geschichte der WTO (beziehungsweise des GATT als ihrer Vorgängerorganisation) wurden äußerst beachtliche Erfolge beim Abbau von Handelschranken erzielt und diese Erfolge kommen mittlerweile über 160 Partnerländern zugute. Aber der letzte dieser Erfolge liegt mit dem Abschluss der Uruguay-Runde im Jahr 1994 schon mehr als zwei Jahrzehnte zurück. Fortgeführt werden sollte die Erfolgsgeschichte der WTO in der sogenannten Doha-Runde, die im Jahr 2001 gestartet

wurde und die bis heute ergebnislos geblieben ist. Kaum noch jemand rechnet damit, dass sie jemals zu einem erfolgreichen Abschluss kommen wird.³

Einen Ansatz zur Erklärung des bereits länger andauernden Niedergangs des Multilateralismus bietet das *Diminished Giant Syndrome*, das Jagdish Bhagwati erstmals im Jahr 1993 beschrieben hat, aber heute weitgehend aus der Literatur verschwunden ist.⁴ Bhagwati ging zunächst einmal von der Beobachtung aus, dass die sämtlichen neun erfolgreichen GATT-Runden – angefangen mit der Genfer Runde (1947) über die Kennedy-Runde (1964–1967) bis hin zur Uruguay-Runde (1986–1994) – von den USA initiiert worden waren. Die Erklärung dafür liegt seines Erachtens nicht nur in der ausgeprägten Freiheitsliebe der US-Amerikaner, sondern vor allem in ihrer damaligen weltwirtschaftlichen Dominanz: Wenn Freihandel – wie von der ökonomischen Theorie postuliert – allen beteiligten Ländern Vorteile bringt, kann das größte dieser Länder auch den größten Anteil der Vorteile erzielen. Die positiven Externalitäten, die Trittbrettfahrer-Ländern zufließen, fallen demgegenüber weniger ins Gewicht. Ein weltwirtschaftlicher Gigant wird sich demnach im eigenen Interesse für multilateralen Freihandel einsetzen.

Die USA sind aber längst kein Gigant mehr. Ihr Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt ist von über 40 % im Jahr 1960 auf weniger als 25 Prozent im Jahr 2016 zurückgegangen. Deutlich ausgeprägter noch war der Rückgang des Anteils an der weltweiten Industrieproduktion, die für den Welthandel die relevantere Größe darstellt. Dementsprechend haben die USA weitgehend ihr Interesse daran verloren, sich für eine *Pax Americana* im Welthandel zu engagieren. Nicht erst seit Trump, sondern schon seit den 1990er-Jahren ziehen sie sich aus dem Multilateralismus zurück.

Zunächst schien es, die sogenannten *Mega-Regionals* könnten an die Stelle des Multilateralismus treten. Beispiele dafür aus früheren Jahrzehnten bieten die Gründung des *Verbands Südostasiatischer Nationen (ASEAN, 1967)* oder das Abkommen über den *Gemeinsamen Markt des Südens (Mercosur, 1991)* und nicht zuletzt die Grundsteinlegung der heutigen *Europäischen Union (1958)*, die ja im Wesentlichen als Zollunion begann. Auch der Abschluss von NAFTA ist in diesem Zusammenhang zu sehen. Mit TPP (verhandelt seit 2010) und TTIP (verhandelt seit 2013) sollten weitere Schritte folgen, ihre Realisierung erscheint nun aber zunächst unwahrscheinlich – zumindest unter Einbeziehung der USA.

² Die beiden zentralen Studien mit empirischen Schätzungen zu den ökonomischen Auswirkungen von TTIP wurden vom CEPS in Brüssel und vom Ifo-Institut in München erstellt. Vgl. Francois/Manchin/Norberg/Pindyuk/Tomberger 2013; Felbermayr/Larch/Krüger/Flach/Yalcin/ Benz 2013.

³ Vgl. z. B. Broome 2015.

⁴ Bhagwati 1993.

Der unmittelbare wirtschaftliche Schaden des Kurswechsels in der US-Politik gegenüber internationalen Handelsabkommen dürfte aus europäischer Sicht recht begrenzt sein, zumal insbesondere die bei TTIP vorgesehenen privaten Schiedsgerichte aus Sicht des Autors sehr problematisch gewesen wären.⁵ Gravierender erscheinen dagegen die langfristigen Schäden, die aus einem generellen Paradigmenwechsel in der internationalen Handelspolitik resultieren könnten. Auch in der Prä-Trump-Ära gab es Tausende und Abertausende internationale Handelshemmnisse und Politiker und Lobbyisten sannen pausenlos darüber nach, wie ihre Zahl weiter vergrößert werden könnte. Aber zumindest in den Sonntagsreden gab es einen Grundkonsens, nach dem Freihandel besser sei als Protektionismus. Dieser Grundkonsens ist nun von Trump aufgekündigt worden.

Manchem mag das Stocken der Globalisierung gerade recht kommen, da sie ihnen als Hauptursache der Vertiefung sozialer Gräben und der Verflachung kultureller Vielfalt gilt. Anderen dagegen, die in der Tradition von Adam Smith die Arbeitsteilung als wichtigste Quelle allen Wohlstands sehen, bereitet diese Entwicklung wenig Freude. Sie halten besorgt danach Ausschau, woraus die internationale Arbeitsteilung neuen Schwung beziehen könnte. Die Politik des neuen US-Präsidenten steht dafür jedenfalls offenkundig nicht zur Verfügung. Und die EU wird heute und vermutlich auch künftig nicht die politische Kraft aufbringen, neue Impulse zu geben.

3 Merkantilistische Denkfehler

Doch nun zu den Handelsmaßnahmen: Seit der Aussage im eingangs erwähnten *Playboy*-Interview sind zahlreiche weitere Ankündigungen hinzugekommen, wie Donald Trump industrielle Arbeitsplätze in die USA zurückholen will. Auf importierte Autos, Dumping-Produkte und Re-Importe hat er Strafzölle in Höhe von 35 Prozent angekündigt, gegenüber China erwägt er einen allgemeinen Zoll in Höhe von 45 Prozent und auf Produkte aus Mexiko soll (unter anderem zur Finanzierung der Mauer) ein allgemeiner Zoll von 20 Prozent erhoben werden. Ob Trump sich auf diese Bereiche beschränken wird und ob es bei den konkreten Prozentsätzen bleibt, ist gegenwärtig schwer einzuschätzen. Relativ sicher erscheint jedoch, dass Trump gewillt ist, zum Schutz industrieller Arbeitsplätze in den USA relativ massive und vermutlich auch auf Dauer angelegte Zollmauern zu errichten. Sie zielen da-

rauf ab, die USA wieder zur Nummer eins der weltweiten Automobilproduktion zu machen. Diesen Platz hat mittlerweile China eingenommen (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Automobilproduktion 2016 und 1998 nach Ländern (1 000 Stück)

	2016			1998		
	Insgesamt	PKW	Nutzfahrzeuge	Insgesamt	PKW	Nutzfahrzeuge
China	28 119	24 421	3 698	1 628	507	1 121
USA	12 198	3 934	8 264	12 006	5 554	6 452
Japan	9 205	7 874	1 331	10 050	8 056	1 994
Deutschland	6 063	5 747	316	5 727	5 348	379
Indien	4 489	3 678	811	513	384	129
Südkorea	4 229	3 860	369	1 954	1 625	329
Mexiko	3 597	1 993	1 604	1 453	953	500
Spanien	2 886	2 354	532	2 826	2 217	609

Quelle: OICA 2017.

Inwieweit das Instrument der Präsidentendekrete auch derartige tarifäre Maßnahmen erlaubt, ist nicht so eindeutig wie bei den oben diskutierten Handelsabkommen. In der US-amerikanischen Verfassung sind die Dekrete gar nicht erwähnt. In Artikel 2 ist lediglich ausgeführt, dass „the executive power shall be vested in a President of the United States.“ Aufgrund langjähriger Verfassungspraxis liegt die Kompetenz in der Zollpolitik beim Kongress.⁶ Es gibt allerdings Ausnahmen, die sich aus verschiedenen Einzelgesetzen ableiten. So könnte sich der US-Präsident auf den *International Emergency Economic Powers Act* von 1977 stützen. Oder auf den *Trading with the Enemy Act* von 1917. Letzterer wurde im Jahr 1971 (sic!) vom damaligen Präsidenten Richard Nixon herangezogen, um zur Abwendung einer Zahlungsbilanzkrise nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems einen allgemeinen Einfuhrzoll von zehn Prozent anzuordnen. Ob die US-Gerichte auch die von Trump avisierten Zollmaßnahmen passieren lassen würden, ist zumindest zweifelhaft. Falls sie dies nicht täten, müsste Trump den Kongress zum Erlass entsprechender Zollgesetze bewegen, wofür die nötigen Mehrheiten nicht einfach zu gewinnen sein dürften.

Dabei hätte Trump durchaus die Möglichkeit, mit dem Finger auf die EU-Handelspolitik zu zeigen. Er hat ja öffentlich beklagt, dass auf der Fifth Avenue vor jedem Haus ein Mercedes Benz stehe, aber in Deutschland kaum ein

⁵ Vgl. Klodt/Lang 2015.

⁶ Zu den Kompetenzen des US-Präsidenten, mit Dekreten zu regieren, vgl. Mayer 2002.

Chevrolet zu sehen sei. Er hätte bei der Gelegenheit darauf hinweisen können, dass die EU auf importierte PKWs einen Einfuhrzoll von zehn Prozent erhebt, die USA dagegen nur einen Zoll von 2,5 Prozent. Und die in Amerika so beliebten Pick-ups werden von der EU gar als LKWs eingestuft und demzufolge mit einem Einfuhrzoll von 22 Prozent belegt. Angesichts der relativ hohen EU-Zölle auf US-amerikanische Pick-ups gewinnt man den Eindruck, dass bei der Erregung in Europa über den Trump-Protektionismus auch wieder einige Krokodilstränen vergossen werden.

Einen gravierenden Denkfehler begeht Trump, wenn er glaubt, mit Schutzzöllen verloren gegangene Arbeitsplätze in den USA wieder aufbauen zu können. In diesen merkantilistischen Vorstellungen wird er offenbar durch seinen Wirtschaftsberater Peter Navarro bestärkt.⁷ Dagegen spricht aber nicht nur die ökonomische Theorie, sondern auch alle praktische Erfahrung. In Deutschland wurde über Jahrzehnte vergeblich versucht, mit Reederbeihilfen, strikten Importquoten für Steinkohle und Kohlepfeffnungen den Arbeitsplatzschwund in Schiffbau und Bergbau zu verhindern; in Großbritannien war es die Automobilindustrie, die trotz Subventionen und *local content*-Regelungen immer bedeutungsloser wurde; in Frankreich stemmt sich die Politik bis heute erfolglos mit Protektionsmaßnahmen gegen das Schrumpfen der heimischen Filmproduktion.⁸ Wenn jetzt die USA drastische Einfuhrzölle auf PKW-Importe erheben würden, dann würden sicherlich viele Arbeitsplätze in Mexiko und auch manche in Deutschland verloren gehen, aber nicht an die eigenen Industriearbeiter, sondern vornehmlich an in den USA eingesetzten Industrieroboter.

Tatsächlich erholt sich die US-Automobilindustrie schon seit Jahren deutlich.⁹ Im Vergleich zum Krisenjahr 2009 hat sich die PKW-Produktion fast verdoppelt; selbst die Stückzahlen aus dem Vorkrisenjahr 2007 werden heute wieder leicht übertroffen. Und bei den Nutzfahrzeugen, bei denen die USA seit jeher Weltmarktführer sind, zeigen die Produktionszahlen seit dem Jahr 2010 deutlich nach oben (siehe Tabelle 2). Die Zuwächse wurden nicht zuletzt ermöglicht durch die Installation von rund 70.000 Industrierobotern seit dem Jahr 2010. Falls es Trump gelingen sollte, seine Zollpläne gegen die Autoimporte tatsächlich in die Tat umzusetzen, dürfte das die

Absatzperspektiven der Hersteller von Industrierobotern deutlich beflügeln. Die „Vergessenen“ aus dem mittleren Westen hätten davon allerdings eher nichts. Industrieroboter für die amerikanische Automobilproduktion werden hauptsächlich in den USA hergestellt, aber eher in den industriellen Zentren an der Ostküste und im Westen.¹⁰

Auf mittlere und längere Sicht würde die US-amerikanische Automobilindustrie allerdings wenig Nutzen von den Zollplänen haben. Sie ist derzeit – wie die Automobilindustrie in allen anderen Ländern auch – eingebunden in ein globales Wertschöpfungsnetzwerk von Zulieferern. Wenn die Protektionspolitik die US-Hersteller von diesem Netzwerk abschneiden würde, könnten diese vermutlich weder ihre Preise noch ihre Qualitätsstandards halten. Und es würde ihnen der Wettbewerbsdruck fehlen, ohne den ihre Effizienz und internationale Konkurrenzfähigkeit schleichend erodieren könnten. Dann wären die „Vergessenen“, die dann nicht nur keine Jobs, sondern auch keine bezahlbaren Autos mehr hätten, endgültig die Verlierer.

Tabelle 2: Automobilproduktion in den USA 1998–2016 (1 000 Stück)

	Insgesamt	PKW	Nutzfahrzeuge
1998	12 006	5 554	6 452
1999	13 025	5 638	7 387
2000	12 800	5 542	7 258
2001	11 425	4 879	6 546
2002	12 280	5 019	7 261
2003	12 115	4 510	7 605
2004	11 989	4 230	7 760
2005	11 947	4 321	7 625
2006	11 264	4 366	6 898
2007	10 781	3 924	6 856
2008	8 672	3 777	4 896
2009	5 709	2 196	3 514
2010	7 743	2 731	5 012
2011	8 662	2 977	5 685
2012	10 336	4 109	6 227
2013	11 066	4 369	6 698
2014	11 661	4 253	7 408
2015	12 100	4 164	7 936
2016	12 198	3 934	8 264

Quelle: OICA 2017.

⁷ Für eine Darstellung und sehr kritische Bewertung der handelspolitischen Aussagen von Navarro vgl. Sumner 2016.

⁸ Für eine Bestandsaufnahme und Erfolgsbewertung der deutschen Subventionspolitik vgl. Klodt et al. 2011.

⁹ Entsprechende Statistiken werden bereitgestellt von der *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles* (OICA).

¹⁰ Weltweit gesehen liegt die US-Automobilindustrie bei der Roboterdichte pro Beschäftigtem hinter Japan und Südkorea auf Rang drei. Dabei kommen die wichtigsten Herstellerfirmen aus Japan (Fanuc, Kawasaki, Yaskawa-Motoman), Deutschland (Kuka) und der Schweiz (ABB), aber die Roboterproduktion für den US-Markt findet überwiegend vor Ort in den USA statt. Vgl. IFR – International Federation of Robotics (2016).

4 Wie sollte Europa auf diese Herausforderungen reagieren?

Im Bereich der Handelsabkommen empfiehlt sich eine gute Portion Gelassenheit – verbunden mit der Strategie, selbst nach neuen regionalen Abkommen zu streben, allem voran mit China und Indien sowie nicht zuletzt mit dem Mercosur, mit dem die Verhandlungen schon weit vorangeschritten sind. Die Vereinigten Staaten sollten dabei nicht aktiv ausgegrenzt werden, aber die EU sollte zur Not auch ohne sie voranschreiten.

Im Bereich der Zollpolitik gilt zunächst einmal das Prinzip Hoffnung, denn es ist alles andere als ausgemacht, dass Trump seine Pläne dazu tatsächlich per Dekret umsetzen können. Falls dies doch der Fall sein sollte, wäre von Retorsionen dringend abzuraten, denn man könnte so zwar der US-Wirtschaft Schaden zufügen, aber der für die EU selbst wäre vermutlich größer. Damit würden die Wohlstandsverluste auf beiden Seiten des Atlantiks also nur unnötig vergrößert.

Insgesamt sollte die EU ihren eigenen Weg unbeirrt weitergehen und sich nicht von einer überwiegend irrationalen Handelspolitik des neuen US-Präsidenten eine Politik aufzwingen lassen. Überdies erscheint es durchaus vorstellbar, dass die von Trump avisierten Protektionsmaßnahmen letztlich am Widerstand des US-Kongresses scheitern werden. Möglicherweise würde sich dann ein Großteil der Debatte um den neuen Protektionismus der USA als Sturm im Wasserglas erweisen.

Literatur

- Bhagwati, Jagdish (1993): *The Diminished Giant Syndrome*, Foreign Affairs (Spring Issue).
- Broome, André (Hrsg.) (2015): *Global governance in crisis*, London; Routledge.
- Felbermayr, Gabriel/Larch, Mario/Krüger, Finn/Flach, Lisandra/Yalcin, Erdal/Benz, Sebastian (2013): *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA*. Ifo Forschungsberichte Nr. 62, München; Ifo Institut.
- Francois, Joseph/Manchin, Miriam/Norberg, Hanna/Pindyuk, Olga/Tomberger, Patrick (2013): *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*, Study for the EC Commission, London; Centre for Economic Policy Research.
- IFR – International Federation of Robotics (2016). *Industrial Robot Statistics, 2015: By far the highest volume ever recorded*, Online, 14. März 2017 [<http://www.ifr.org/industrial-robots/statistics/>].
- Klodt, Henning, et al. (2011). *Haushaltskonsolidierung und Subventionsabbau: Wie der Staat seine Handlungsfähigkeit zurückgewinnen kann*, Kieler Beiträge zur Wirtschaftspolitik Nr. 3, April, Kiel; Institut für Weltwirtschaft.
- Klodt, Henning/Lang, Stefanie (2015): *Treaty Shopping beim Investorenschutz*, *Wirtschaftsdienst* 95 (7), 482–486.
- Mayer, Kenneth R. (2002): *With the Stroke of a Pen: Executive Orders and Presidential Power*, Princeton; Princeton University Press.
- Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles (OICA): Online, 14. März 2017 [<http://www.oica.net/category/production-statistics/>].
- Plaskin, Glenn (1990): *Playboy Interview: Donald Trump (1990)*, *Playboy*, Online, 14. März 2017 [<http://www.playboy.com/articles/playboy-interview-donald-trump-1990>].
- Sumner, Scott (2016): *Who is Peter Navarro?* *Library of Economics and Liberty*, September 27, Online, 14. März 2017 [http://econlog.econlib.org/archives/2016/09/who_is_peter_na.html].