

Told ville nok ikke være Trumps yndlingsord, hvis han vidste, hvad vi økonomer ved

Videnskab.dk den 3 mars 2025

Handelspolitik, toldmure og protektionisme er igen blevet en del af diskussionen i rige, vestlige lande.

USA's nyvalgte præsident, Donald Trump, har indledt en handelskrig mod både Kina og nabolandene Canada og Mexico.

Han har også truet EU, hvor en række politikere har plæderet for, at unionen skal gengælde med lignende foranstaltninger. Det er derfor igen blevet vigtigt at forklare, hvorfor international handel er vigtig, og hvad den gør.

Mange borgere – og mange politikere – tror ligesom Trump, at toldmure og handelsbarrierer kan beskytte job og skabe økonomisk udvikling.

Men 250 års indsigter i økonomi og statskundskab viser det stik modsatte. Så hvorfor starter Trump alle de handelskrige?

Gennemgangen af forskningen nedenfor viser, hvorfor frihandel ikke bare er godt for et land, men også for den enkelte lønmodtager og forbruger.

Den giver os også et bud på, hvad der foregår i Det Hvide Hus (og i mange andre lande med høje todsatser).

Vi starter med at spole tiden godt 250 år tilbage.

International handel gør alle lande mere produktive

Før midten af 1700-tallet handlede handelspolitik om at producere meget til eksport og forhindre import af varer, man selv kunne lave.

Det er grundtanken i teorien 'merkantilisme', hvor man mener, at den bedste handelspolitik er den, der fremmer eksport og sætter høje barrierer op for import.

I midten af 1700-tallet begyndte engelske og skotske samfundstænkere at forstå, at merkantilismen tog fuldstændigt fejl.

Den skotske filosof David Hume og hans nære ven, filosof og økonom, Adam Smith indså, at måden, et land blev rigt på, var ved at bruge de ressourcer, landet nu engang har – arbejdskraft, andre menneskelige ressourcer, jord og andre naturressourcer, og finansielle ressourcer – på at producere de varer, som landets indbyggere er gode til fremstille.

Smith formulerede det klart i sin bog 'The Wealth of Nations' fra 1776, at eksport gavner hvert lands industri, og import afhjælper hvert lands nød.

Smith, Hume og deres kollega Adam Ferguson havde dermed indset, at international handel tillader, at et land udnytter sine ressourcer bedst muligt, ligesom handel mellem by og land gør begge rigere.

De skotske oplysningsfilosoffers vigtige indsigt var med moderne ord, at international handel gør alle lande mere produktive.

Hvad så, hvis man ikke er god til noget?

Alligevel var der store bidder af forklaringen, der ikke helt virkede.

Vi skal helt frem til 1817, før den tidligere børshandler og økonom David Ricardo udgav bogen 'Principles of Political Economy'.

Ricardo forklarede her den teori, som al grundlæggende handelsteori i dag bygger på: Teorien om såkaldte 'komparative fordele'.

I dag ville man nok kalde dem relative fordele, fordi Ricardos forståelse af handel betød, at jo mere et land handler med resten af verden, des mere kan det bruge sine ressourcer på at producere varer, som dets borgere er 'relativt' gode til at lave.

Han løste derfor en gåde, som Smith havde efterladt: Hvad sker der, hvis et lands borgere ikke er særligt gode til at producere noget som helst?

Ricardos pointe er, at selvom land A er bedre end land B til at producere alt, får begge lande en gevinst ud af at fokusere på at producere dén ting, som de hver især er bedst til, så de kan handle med hinanden, fremfor at producere alting selv (se faktaboksen herover for et illustrativt eksempel med vin og tøj).

Man kan naturligvis – som mange har gjort – fremhæve, at handelspolitik der forhindrer ny teknologi i at blive eksporteret til en fjende, kan give god mening.

Men derudover er Ricardos og senere økonomers konklusion, at frihandel er den bedste handelspolitik: Alle barrierer forhindrer landet i at få det meste ud af sine ressourcer – og dermed også i at producere uden unødvendigt spild.

Frihandel gavner nogle virksomheder – og tager livet af andre

Efter Ricardo er der kommet en lang række andre teorier, der bygger videre på hans teori om de komparative fordele.

Det sidste skud på stammen af teorier og forståelse er Marc Melitz' forklaring fra 2003 af, hvordan international handel både gavner nogle virksomheder og slår andre ihjel.

Melitz udgangspunktet er, at det ikke er alle virksomheder, der er lige produktive – nogle virksomheder får langt mere ud af ressourcerne end andre.

Eksport koster blandt andet både transport, told og markedsføring, så man skal være en produktiv virksomhed for at tjene penge på eksport.

De mest produktive virksomheder vil derfor få mest ud af gode handelsforhold, såsom lav told, mens det kan presse 'svage' virksomheder.

En toldmur beskytter kun de svage virksomheder

Melitz viser på den måde, at øget international handel kan skabe 'industridynamik', hvor nogle virksomheder lider, mens andre virksomheder får gavn af handelen.

Den vigtigste indsigt er dog, at mens der er forskel på, hvem der får gavn, og hvem der måske går konkurs, vil hele industrien blive mere produktiv, fordi medarbejderne går til mere produktive virksomheder, når de svage ikke kan følge med eller lukker.

For det andet betyder dynamikken, at alle medarbejdere i industrien får højere løn (få forklaringen i faktaboksen herunder). På den måde kan enkelte virksomhedsejere tabe, men langt de fleste mennesker bliver bedre stillede.

Hvis man i stedet sætter toldmure op for at beskytte en industri (måske en gruppe svage virksomheder, der presses af mere produktive), kan man måske godt forhindre visse virksomheder i at gå fallit, men det bliver på alle lønmodtageres bekostning.

Carlsberg eller Budweiser? Valgmuligheder øger din velfærd

Almindelig handelsteori viser, hvordan handel kan gøre de fleste mennesker rigere. Men det er ikke den eneste positive effekt af handel.

Den australske økonom Kelvin John Lancaster og det indisk-amerikanske makkerpar Avinash Dixit og Joseph Stiglitz har vist, hvordan handel øger folks velfærd, selvom den ikke gør dem rigere.

Alle tre tager udgangspunkt i en situation med to lande, som er lige dygtige til at lave varerne – det præcise tilfælde, hvor teorien om komparative fordele ikke kan forklare, hvorfor der er handel.

Derudover forudsætter de, at alle varer ikke er ens: Øl kommer i mange forskellige varianter, ligesom parfume, chips, og biler.

Nogle kan bedst lide biler fra Ford og øl fra Carlsberg, mens andre foretrækker Peugeot og Budweiser.

Oveni kan mange mennesker godt lide variation – nogle gange vil de helst have fransk hvidvin og andre gange sydafrikansk rødvin.

Lancaster viste, at fordi international handel betyder, at almindelige forbrugere får flere varianter at vælge imellem, får de højere velfærd, fordi handlen tillader dem at købe det, de bedst kan lide.

Dixit og Stiglitzs forklaring var, at handel giver forbrugerne flere forskellige valg, og at de derfor får højere velfærd, fordi de ikke altid behøver at købe samme slags øl eller parfume.

På hver sin måde forklarede forskerne, hvordan lande kan eksportere og importere præcis de samme slags varer uden at blive rigere, men hvor borgernes velfærd alligevel bliver bedre af den internationale handel.

Et sidste svirp: Derfor vokser nationaløkonomier mere, hvis de handler frit

Et andet sted, hvor forskningen siden 1950'erne har dokumenteret store gevinster af handel, er i studiet af langsigtet vækst:

Hvorfor bliver nogle landes samfundsøkonomi ved med at vokse hurtigere end andres?

I virkeligheden er det ikke spørgsmålet om, hvordan samfund bruger deres ressourcer bedst muligt lige nu, men i stedet, hvordan samfund lærer at blive bedre til at bruge ressourcerne over tid.

En lang række studier viser i dag, at lande, der handler mere med resten af verden og har lavere handelsbarrierer, alt andet lige har økonomier, der vokser hurtigere og er mere produktive.

Forskere har peget på mindst tre grunde til, at økonomier, der er mere åbne for handel vokser hurtigere:

- **Konkurrence skaber forbedring:** International handel presser virksomheder til at blive dygtigere, udnytte ressourcer bedre og hæve kvaliteten. Beskyttelse mod international konkurrence kan fjerne det pres.
- **Læring på tværs af grænser:** Virksomheder, der eksporterer, lærer af udenlandske konkurrenter, hvilket fremmer innovation og øger produktiviteten.
- **Udenlandske investeringer gavner:** Når en udenlandsk virksomhed etablerer sig i Danmark, bringer de viden med sig, som gavner både de danske medarbejdere og konkurrenterne.

Hvorfor har vi så overhovedet toldsatsler?

Når nu 250 års forskning i økonomi har vist hvor gavnlig handel er, må det store spørgsmål derfor være, hvorfor de fleste lande i verden alligevel beskytter deres egne producenter med told og andre barrierer for international handel.

Det korte svar: Særinteresser kombineret med ren inkompetence.

Det var den amerikanske samfundstænkner Gordon Tullock, der i 1967 formulerede problemet klart, men også ekstremt enkelt:

Hvis høj told beskytter virksomheder mod international konkurrence og tillader dem at tage højere priser for deres varer, burde virksomhederne i princippet også være villige til at betale noget for at få handelspolitik med høj told – og det er nogle virksomheder.

Tullock forklarede, at virksomheder og fagforeninger 'køber' protektionistisk handelspolitik. Det vil sige politik, der med høj told eller andre midler forhindrer import fra andre lande ved at tilbyde partier støtte til valgkampe eller enkelte politikere, direkte bestikkelse, eller information (pres) om, at jobs i politikernes områder er i fare for at forsvinde på grund af international konkurrence.

Når politikere og politiske partier har interesse i at få støtte til valgkampe, og nogle virksomheder har interesse i at lukke ned for import fra andre lande, får man ofte en handelspolitik, der ikke bare skader forbrugerne, men også mange andre virksomheder.

Med det på plads er vi nu klædt på til at se på, hvad der så alligevel har fået Trump til at starte den ene handelskrig efter den anden. Der er grundlæggende fire mulige forklaringer:

Fire grunde til, at Trump indfører told:

1) **Han tænker forældet**

Den første forklaring er, at han er merkantilist (den forældede tankegang fra før 1700-tallet) og derfor tror, at eksport er noget, man tjener på, mens import er noget, der koster penge.

Trump har i hele sin politiske karriere argumenteret på præcis den måde. Så når han påstår, at EU har været 'very nasty' imod USA, er det, fordi EU eksporterer mere til USA, end USA eksporterer til EU.

2) **Han tror, USA kan tjene på told**

En anden forklaring er, at han påstår at USA kan tjene penge på tolden, og at han derfor kan sætte indkomstskatten ned.

Økonomer ved, at det ikke kan lade sig gøre.

Det er nemlig amerikanerne selv, der betaler tolden, og selvom man sætter en høj told på import, vil man få mindre ud af den, jo mere tolden virker i forhold til at begrænse importen.

3) **Han tror, det gavner USA's særinteresser**

En tredje forklaring er, som forklaret ovenfor, at han sigter efter at gavne USA's særinteresser. Trump overser desværre, at der er omkostninger ved tolden.

Da han i 2018 lagde 10-25 procent told på stål fra andre lande, begyndte amerikanske stålproducenter at producere mere stål og ansatte 1.000 flere medarbejdere.

Men fordi amerikansk stål blev væsentligt dyrere, forsvandt der næsten 75.000 jobs i industrier, som bruger stål: Bilproducenter, byggeri, køleskabsfirmaer, og mange andre.

I et tidligere eksempel viste forskere, at præsident Obamas ekstra straffetold på kinesiske bildæk nok reddede nogle jobs i amerikanske dækproducenter, men at hvert reddet job kostede samfundet 900.000 dollars.

4) **Han bruger truslen om told som pressionsmiddel**

Den fjerde grund kan være, at han bruger truslen om told til at presse andre lande til at ændre politik.

Han har for eksempel truet Mexico med højere told, medmindre landet gør noget ved handelen med narkotika, der kommer over grænsen fra Mexico, samt de migranter, der rejser fra Mexico til USA.

Svært at se hans egentlige grund

Nogen har også forsøgt at forklare Trumps trusler om mere told med, at det er en måde at presse andre lande til at sætte deres told ned på amerikanske varer, så USA kan eksportere mere.

Det skal dog understreges, at Trump til tider har givet forskellige forklaringer på de samme trusler om told.

Det er derfor meget svært at se, hvad der er præsidentens egentlige grund til den nye handelspolitik.

Uanset grundene er det alligevel et emne, der med Trumps ændringer i amerikansk handelspolitik i 2017-20, præsident Bidens fortsættelse af politikken og Trumps ekstra toldmure i 2025 er blevet endnu mere aktuelt.

Men der er ikke noget nyt i handelsteori eller anden forskning, der understøtter hans handlinger, og den nyeste forskning understreger kun, hvad økonomer har forstået siden 1817.

Christian Bjørnskov