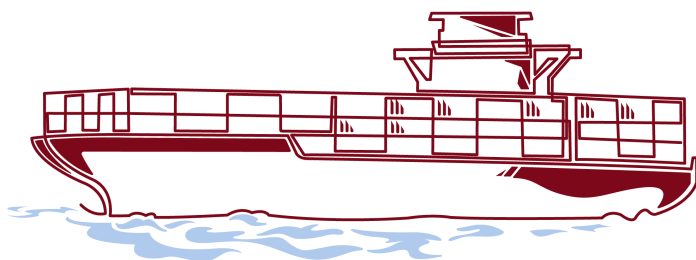


Im Fokus: Sorge um den freien Welthandel – Teil 1



Der Ende 2016 gewählte US-Präsident Donald Trump ist kein Freund des Freihandels. Bereits während seines Wahlkampfes hat er das große Handelsdefizit der USA sowie vermeintlich unfaire Handelspraktiken anderer Länder moniert und deutlich gemacht, dass er sich an vereinbarte Handelsregeln und -abkommen nicht zwangsläufig gebunden fühlt. Kurz nach seinem Amtsantritt hat er den Rückzug der USA aus der kurz vor der Vollendung stehenden Transpazifischen Partnerschaft (TPP) erklärt und in der Folge mehrmals mit der Kündigung des NAFTA-Abkommens gedroht, das inzwischen nachverhandelt wird. Nach einem Jahr im Amt schließlich ist er dazu übergegangen, mit einseitigen Zollerhöhungen die Handelspartner herauszufordern. Aus seiner Denkweise hat der Präsident dabei nie ein Geheimnis gemacht: Das Handelsdefizit der USA im Warenverkehr mit dem Rest der Welt, nicht zuletzt bei Prestigegütern wie Autos, ist ihm ein großer Dorn im Auge. Mit der Erhebung von Importzöllen will er die heimische Industrie im globalen Wettbewerb unterstützen und die Einfuhren zurückführen.

06.07.2018

von



Schulbank

Kurzgefasst

Ist der der freie Welthandel in Gefahr? Mit der Entscheidung, Strafzölle auf Stahl und Aluminium zu verhängen und handelspolitisch gegen China vorzugehen, hat der amerikanische Präsident Trump Befürchtungen vor einem neuen Protektionismus geweckt.

Schlagworte

Wirtschaft
Handelspolitik
USA
Europa
Schul|Bank



Abonnieren Sie den Blog schul|bank!

[Zum Abonnement](#)

Zölle auf Stahl und Aluminium

Nachdem die USA bereits Anfang Februar 2018 Zölle und Importkontingente auf Waschmaschinen und Solarmodule in Kraft gesetzt hatten, die vor allem China und Südkorea betrafen, kam der größere Paukenschlag wenige Wochen später. Am 23. März erließ die Trump-Regierung Zölle in Höhe von 25 Prozent auf Stahl und von 10 Prozent auf Aluminium, gab den meisten betroffenen Staaten aber zunächst eine Art „Schonfrist“, innerhalb derer bilaterale Lösungen gefunden werden konnten. Im Rahmen der Neuverhandlung seines bilateralen Freihandelsabkommens mit den USA hat Südkorea beispielsweise einer Beschränkung seiner Stahl-Lieferungen auf 70 Prozent seiner durchschnittlichen jährlichen Exporte der Periode 2015-2017 zugestimmt und auch beim Import von US-amerikanischen Autos Zugeständnisse gemacht. Auch mit Argentinien, Australien und Brasilien wurden Lösungen gefunden: Diese drei Länder wurden daraufhin permanent von den Zöllen befreit.

Während nicht nur China als weltweit größter Stahlexporteur, der aber überwiegend nach Europa liefert, sondern auch der enge US-Verbündete Japan die Zölle bereits seit dem 23. März zahlen muss, wurde die ursprünglich bis zum 1. Mai laufende Frist für Mexiko, Kanada und die EU zunächst noch um einen Monat verlängert. Seit Anfang Juni müssen diese Handelspartner aber ebenfalls die Zölle entrichten. Sie sind – zusammen mit Südkorea – die größten Stahllieferanten der USA. Trump, so die Einschätzung von Experten, will den Anteil der Importe an der Marktversorgung für Stahl und Aluminium von zurzeit etwa 33 Prozent auf circa 20 Prozent zurückzuschrauben.

WTO-konform?

Haben die USA aber überhaupt das Recht, einseitig Zölle zu erheben bzw. Zollsätze zu erhöhen, wo es doch ein Regelwerk der Welthandelsorganisation (WTO) gibt, das solchen Schritten enge Grenzen setzt? Offenbar zweifelt

Blog

man in Washington selbst daran, ob die anerkannten Gründe für Strafzölle in diesem Fall greifen; schließlich können den amerikanischen Handelspartnern keine unfairen Praktiken wie etwa Dumping oder unerlaubte Subventionen nachgewiesen werden. Die US-Administration hat sich deswegen auf den Artikel 21 des Handelsabkommens GATT berufen, der es einem Mitgliedstaat erlaubt, einseitig Maßnahmen einzuleiten, um seine „wesentlichen Sicherheitsinteressen“ zu schützen. Donald Trump begründet seine Strafzölle folglich damit, dass die nationale Sicherheit in Gefahr sei, da die eigene, für Rüstungsgüter notwendige Stahlproduktion durch die ausländische Konkurrenz gefährdet werde.

Außerhalb der USA fruchtet diese Argumentation allerdings kaum: Die überwiegende Mehrheit der Experten hält die Berufung auf den Artikel 21 für vorgeschoben und unwirksam, zumal die Strafzölle in erster Linie Partner und Verbündete wie Mexiko, Kanada, die EU und Japan betreffen. Das Regelwerk der WTO ist hier sehr eng gefasst, der entsprechende Artikel 21 als Ausnahme konzipiert. Die nationale Sicherheit sei dann berührt, so ist aus der WTO selbst zu hören, wenn es um Nuklearmaterial, Waffen und Lieferungen ans Militär gehe. Inzwischen hat die Regierung Trump angekündigt, sich auf den Artikel 21 auch dann berufen zu wollen, wenn sie die Erhebung von Strafzöllen auf Autos beschließen sollte.

Die Reaktion Europas

Für die europäische Wirtschaft stellen die Stahlzölle zwar keine große Belastung dar; gleichwohl wird das amerikanische Vorgehen in Brüssel und in den nationalen Hauptstädten der EU als große Provokation angesehen, steht doch womöglich das Fortbestehen des multilateralen, regelbasierten Handelssystems auf dem Spiel. Obendrein stellen die Strafzölle für Stahl und Aluminium möglicherweise nur den Auftakt für weitere Zollerhöhungen dar. Zwar hat auch die EU keine durchgehend weiße Weste, wenn es um Handelsrestriktionen bei einzelnen Gütergruppen geht,

Blog

doch eine Rückkehr zu mehr Protektionismus wird in Europa durchweg als Bedrohung für die Weltwirtschaft angesehen – anders als dies offenbar im Weißen Haus wahrgenommen wird.

Die EU war folglich bereit, über jene Punkte zu diskutieren, die aus Sicht Washingtons zu unfairen Bedingungen im Handel führen, zum Beispiel über die EU-Zölle auf Autos – allerdings nicht solange die USA mit der Erhebung der Stahl- und Aluminiumzölle drohten. Nachdem Washington schließlich am 1. Juni die Zölle auch gegen europäische Lieferanten von Stahl und Aluminium erhob, brachte die EU als Gegenreaktion WTO-konforme Vergeltungszölle auf Whiskey, Jeans, Motorräder und Erdnussbutter auf den Weg, die inzwischen in Kraft getreten sind. Die Vergeltungszölle sind so konzipiert, dass sie in etwa den Schaden ausgleichen würden, der der EU durch die US-Zölle entstehen dürfte.

Wiederum als Reaktion auf die Zölle der EU lässt US-Präsident Donald Trump inzwischen Zölle in Höhe von 20 oder 25 Prozent auf europäische Autos und Autoteile offiziell prüfen. Dies würde vor allem deutsche Hersteller treffen, haben sie doch 2017 fast eine halbe Million Fahrzeuge in die USA exportiert. Eine Erhebung dieser Zölle würde zweifellos eine Eskalation des „Handelskonflikts“ bedeuten.

Leistungsbilanz versus Handelsbilanz

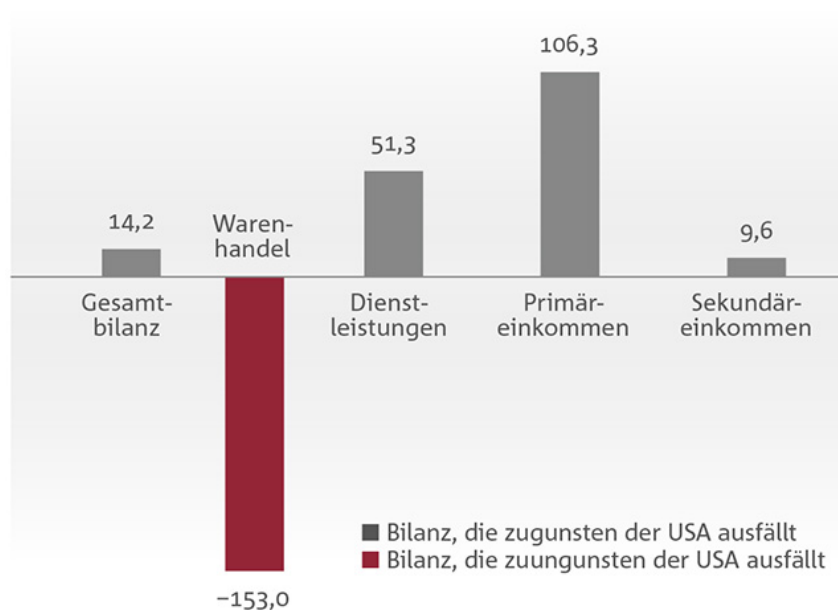
811 Milliarden Dollar – so hoch war im vergangenen Jahr das Defizit, das die Vereinigten Staaten im Warenaustausch mit ihren Handelspartnern in aller Welt verbuchten. Wie sieht es im speziellen beim Handel mit der EU aus? Der Exportüberschuss der Europäischen Union gegenüber den USA betrug zuletzt 153 Milliarden Dollar – mehr als 40 Prozent davon entfielen allein auf Deutschland. Hat Donald Trump also gute Gründe, wenn er die Europäer an dieses Defizit erinnert und Gegenmaßnahmen einleiten möchte? Nein, sagt beispielsweise das Münchener Ifo-Institut. Dieses hat nicht nur den Warenhandel, sondern die gesamte

Blog

Leistungsbilanz betrachtet. Obendrein haben sich die Ökonomen dabei auf Daten aus den USA bezogen; diese verfügen über einen einheitlichen statistischen Erhebungsrahmen, während in der EU Daten aus 28 teils unvollständigen Quellen zusammengetragen werden müssen. Folglich kommt das Ifo-Institut auch bei der Berechnung des Leistungsbilanzsaldo auf andere Zahlen als die EU.

Leistungsbilanzplus für die USA

in Milliarden US-Dollar



Quellen: US. Bureau of Economic Analysis; ifo Institut.

Glaukt man den Zahlen des Münchner Ifo-Instituts, dann sind es mitnichten die USA, deren Leistungsbilanz gegenüber der EU einen Fehlbetrag aufweist. Im Gegenteil, es seien die Europäer: Sie verbuchten 2017 ein Defizit von 14,2 Milliarden Dollar. Schon wenn man den Warenverkehr (-153 Milliarden Dollar) nur um den Austausch von Dienstleistungen ergänzt, die beispielsweise amerikanische Internetkonzerne oder Tourismusfirmen für ihre europäischen Kunden erledigen, ändert sich das Bild gewaltig: Die USA wiesen hier 2017 einen Überschuss von 51 Milliarden Dollar auf, der das Gesamtdefizit gegenüber der EU auf nur noch gut 100 Milliarden schrumpfen ließ. Nimmt man noch das

Blog

sogenannte Primär- und Sekundäreinkommen hinzu, kippt die Bilanz endgültig. Hinter dem Primäreinkommen verbergen sich vor allem Gewinne, die die europäischen Töchter von Digitalkonzernen wie Apple oder Google an die Muttergesellschaften in den USA überweisen. Hier erzielten die Vereinigten Staaten 2017 einen Überschuss in Höhe von 106 Milliarden Dollar, was zeigt, dass amerikanische Investments in der EU offensichtlich lukrativer waren als europäische in den USA. Weniger bedeutend als das Primär- ist das Sekundäreinkommen, Geld also, das etwa in Europa lebende Amerikaner an Verwandte in der Heimat überweisen. Auch hier kommen die USA auf ein Plus in Höhe von 10 Milliarden Dollar, sodass sich unter dem Strich jener bescheidene Gesamtüberschuss in der Leistungsbilanz von gut 14 Milliarden Dollar ergibt.

Auffällig ist dabei, dass der Überschuss beim Primäreinkommen beinahe ausschließlich auf einem Plus der USA gegenüber den Niederlanden, Großbritannien und weiteren, nicht einzeln ausgewiesenen Ländern innerhalb der Euro-Zone beruht, das dürften vor allem Irland und Malta sein. Gegenüber Deutschland haben die USA also ein hohes Defizit auch in der Leistungsbilanz – nur ist Deutschland eben Teil der EU und kann handelspolitisch nicht separat behandelt werden. Deswegen, so die Ifo-Studie, würden die Daten sehr deutlich eine Botschaft vermitteln: Wenn die USA ein Problem mit ihrer Leistungsbilanz haben, dann nicht wegen ihrer Transaktionen mit Europa, sondern wegen ihrer Transaktionen mit dem Rest der Welt. Gemeint sein dürfte vor allem China.

Fortsetzung folgt