

Medrisch, Raimund

Article — Digitized Version

Internationale Konsequenzen der US-Handelspolitik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Medrisch, Raimund (1987) : Internationale Konsequenzen der US-Handelspolitik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 67, Iss. 7, pp. 351-354

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136297>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Raimund Medrisch

Internationale Konsequenzen der US-Handelspolitik

Die US-Wirtschaftsdaten und die innenpolitische Lage in den USA lassen erwarten, daß sich in den Vereinigten Staaten der Trend zu handelsbeschränkenden Maßnahmen noch verstärken wird. Welche Folgen hätte eine Eskalation der Handelskonflikte zwischen den westlichen Volkswirtschaften? Wie könnte eine international koordinierte Strategie zur Vermeidung einer solchen Entwicklung aussehen?

Die USA und ihre Welthandelspartner sind konfrontiert mit einem US-Handelsbilanzdefizit in Rekordhöhe (1986: 169,8 Mrd. \$). Obwohl der Dollar in den letzten beiden Jahren erheblich abgewertet wurde, konnte der Anstieg des Außendefizits der USA bisher nicht gebremst oder umgekehrt werden. Damit ist die Politik, das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht durch Dollarabwertung zu beseitigen, bislang fehlgeschlagen. Statt dessen nimmt die Neigung zu Handelsprotektionismus zu. Von amerikanischer Seite wird die Ursache des US-Handelsdefizits zunehmend in „unfairen Handelspraktiken“ der Haupthandelspartner der USA gesehen, und zwar um so mehr, je höher das bilaterale US-Defizit mit einzelnen Ländern ist. „Hauptschuldige“ sind Japan, andere Fernostländer (Südkorea, Taiwan), Kanada und schließlich auch die Bundesrepublik.

Die US-Handelspolitik hat zwei Hauptakteure:

- Die Reagan-Administration zeichnet verantwortlich für diskretionäre – zeitlich befristete und auf einzelne Handelspartner zugeschnittene – protektionistische Maßnahmen.
- Der US-Kongreß zielt darauf, Handelsbeschränkungen auf breiter Front gesetzlich festzuschreiben.

Noch 1987 wird ein vom US-Kongreß initiiertes Handelsgesetz verabschiedet werden. Demgegenüber ist die Reagan-Administration bemüht, den latenten Handelskonflikt mit den Haupthandelspartnern der USA – insbesondere mit Japan – bereits jetzt offen auszutragen. Vorgeworfen werden Japan Dumping und Marktzugangsbehinderungen für an sich wettbewerbsfähige

amerikanische Produkte. Dies sieht zunächst sehr martialisch aus, wenn man z. B. an die im April 1987 verhängten Sonderzölle von 100 % auf japanische Halbleiter-Importe in den USA denkt. Dennoch dienen solche Sonderzölle eher einer moralischen Beeinflussung Japans: der betroffene Importwert von 300 Mill. \$ war vor dem Hintergrund des amerikanisch-japanischen Defizits von 51,4 Mrd. \$ ohnehin verschwindend klein, und auf dem Weltwirtschaftsgipfel kündigten die USA bereits eine teilweise Aufhebung dieser Sanktionen gegen Japan an.

Die handelsbeschränkenden Maßnahmen der US-Administration, denen in den nächsten Monaten mit einiger Sicherheit weitere Schritte (auch gegenüber Westeuropa) folgen dürften, könnten aber dazu beitragen, handelspolitisches Konfliktpotential aus dem von US-Kongreßabgeordneten geplanten Handelsgesetz herauszunehmen. Die Handelsvorlage würde in der Wirkung soweit abgemildert werden, daß sie ohne Veto Präsident Reagans schließlich gesetzeswirksam werden könnte.

Auch unabhängig von den US-Maßnahmen ist zu registrieren, daß der freie Welthandel mehr und mehr durch Protektionismus bedroht wird. Es besteht die Gefahr, daß das amerikanische Beispiel Schule macht. Die Formen des Protektionismus sind dabei vielfältig, sie reichen von freiwilliger Selbstbeschränkung über nichttarifäre Handelshemmnisse bis zu Zollaufschlägen mit steigendem Prozentsatz. Solche Maßnahmen, zunächst einseitig verfügt, führen meistens zu Gegenmaßnahmen („Retorsion“). Je höher die Importquoten, -kontingente oder Zölle sind und je größer die Anzahl der betroffenen Produkte ist, desto stärker wird der Handel beeinträchtigt. Kommt es zu einer – unkontrollierten – Eskalation dieser Maßnahmen, spricht man von Handelskrieg, der Handel zwischen den beteiligten Handelspartnern kommt weitgehend zum Erliegen.

Dr. Raimund Medrisch, 39, ist Leiter des Referates Volkswirtschaft – OECD der BMW AG München.

Je weiter fortgeschritten die einzelnen Stadien des Protektionismus sind, desto größer wird die Gefahr einer Eskalation handelsbeschränkender Maßnahmen bis hin zu Handelskriegen. Kriege werden nach aller historischen Erfahrung von einer Partei gewonnen, Handelskriege dagegen machen alle zu Verlierern, wie das Beispiel der Weltwirtschaftskrise von 1930 lehrt.

Ursachen des US-Protektionismus

Protektionismus hat verschiedene Ursachen, im allgemeinen dient er jedoch dem Schutz einer Volkswirtschaft bzw. einzelner Wirtschaftszweige vor ausländischer Konkurrenz. Dies wird begründet mit der Erhaltung und Modernisierung nicht mehr konkurrenzfähiger Wirtschaftszweige (Arbeitsplatzargument) und mit strategischen Überlegungen (Schlüsselindustrien). In den USA ist die vordergründige Ursache der protektionistischen Tendenzen das abnorm hohe Außenhandelsdefizit. Dahinter verbergen sich aber eine Reihe struktureller Probleme, die in den USA zurückzuführen sind auf wirtschaftspolitische Fehler der Vergangenheit sowie industrielle Fehlentwicklungen. Zu nennen sind:

- Das US-Budgetdefizit (1986: 221 Mrd. \$), vornehmlich beeinflusst durch den starken Anstieg der Rüstungsausgaben im letzten Jahrfünft.
- Hierdurch verursacht: Ein aufgeblähter Rüstungssektor mit hoher Konzentration qualifizierter und überdurchschnittlich bezahlter „Manpower“ in der Rüstungsindustrie, die – bei der prinzipiell knappen Verfügbarkeit dieser Ressource – dem zivilen Industriesektor fehlt.
- Hohe Konzentration der US-Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf die Sektoren Rüstung und Raumfahrt: Für zivile Zwecke liegen die US-Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bei nur 1,9% des BSP (verglichen mit 2,6% in Japan und 2,5% in der Bundesrepublik).
- Strukturdefizite der US-Industrie: geringe Produktqualität, zu geringes Produktivitätswachstum (bei zu langsamer Umsetzung neuer Technologien in der Produktion sowie Ausbildungsdefiziten), Kurzfristdenken des Managements und zu starke Verlagerung der US-Produktion ins Ausland.

Insbesondere der in den vergangenen 40 Jahren als Leit- und Reservewährung strukturell meist überbewertete Dollar hat mehr amerikanische Direktinvestitionen im Ausland bewirkt als für die US-Wirtschaft tragbar war: Die daraus resultierende „Unter-Industrialisierung“ Amerikas zog ein hohes Importvolumen nach sich (IBM etwa reimportiert derzeit ungefähr 70 % seiner Computer aus dem Ausland) sowie ein „unternormales“ Exportvolumen (durch Bedienung der Auslandsnachfrage

vor Ort). Auf der anderen Seite hat der überentwickelte Dienstleistungssektor der USA zwar beeindruckend viele Arbeitsplätze geschaffen, kann aber die industriell verursachte Außenhandelslücke nicht füllen.

Ziele des US-Protektionismus

Die bisherigen und zu erwartenden handelsbeschränkenden Maßnahmen der USA sollen zwar in erster Linie dazu dienen, das Außenhandelsdefizit rasch zu beseitigen, haben aber auch eine erhebliche innenpolitische Dimension. Hauptleidtragende des US-Handelsdefizits sind gegenwärtig noch die Farmer und die Industriezweige der Massenproduktion mit niedrigem Technologiestandard (Stahl, Textil, Schuhe). Bei einer möglichen Konjunkturabschwächung wird sich der Kreis der Betroffenen jedoch erweitern um die Hersteller technologieintensiver Konsum- und Investitionsgüter.

Da 1988 Präsidentschaftswahlen anstehen, kann die US-Politik Forderungen dieser Industriegruppen nicht außer acht lassen. US-Gewerkschaften und weite Kreise der Industrie ziehen dabei an einem Strang. Die Wiederwahl eines republikanischen Präsidenten wäre zudem nicht vereinbar mit einer US-Rezession oder hohen Arbeitslosenzahlen vor 1989. Um beides zu verhindern, wird das Heil in mehr Protektionismus gesucht.

Neben dieser innenpolitisch motivierten Neigung zu handelsbeschränkenden Maßnahmen zählt für die USA deren rasche Wirkung auf die Handelsbilanz. Das Risiko erscheint vielen US-Politikern gering, da kaum Retorsionsmaßnahmen der Handelspartner befürchtet werden. Gegenüber vielen japanischen Exporteuren beispielsweise haben die USA fast schon die Stellung eines Monopsonisten, 40% der japanischen Exporte gehen in diese Region; Japan dürfte sich daher Retorsionsmaßnahmen gut überlegen.

Von der Problemlage her scheint daher in den USA der Protektionismus von vielen als eine geeignete Lösung angesehen zu werden. Die in der amerikanischen Mentalität verwurzelte Neigung zu kurzfristigen Lösungen begünstigt zudem protektionistische Maßnahmen gegenüber langfristigen und schmerzhaften Sanierungsprozeduren mit Budgeteinsparungen, Sanierungsrezession und Konsumverzicht. Letztlich wird aber Protektionismus die tieferliegenden strukturellen Probleme der USA nicht lösen, sondern eher verstärken und in die Zukunft verlagern.

Im Falle einer deutlichen Zunahme von US-Protektionismus werden sich Wirtschaft und Politik national und international deutlich verändern. Unter den ökonomischen Schlüsselgrößen wird sich die US-Inflation mit Sicherheit beschleunigen, ein Zinsanstieg wird die

Folge sein. Längerfristig sind eine Preis-/Kostenspirale für die US-Unternehmen und negative Effekte auf die Investitionstätigkeit zu erwarten.

Internationale konjunkturelle Rückwirkungen sind wahrscheinlich: In den stark vom Welthandel abhängigen Ländern wird sich eine tiefe Rezession, die schlimmstenfalls in eine Depression einmünden kann, nicht vermeiden lassen. Hochverschuldete Entwicklungsländer dürften ihren Schuldendienst, der sich bereits heute an der Belastungsgrenze dieser Länder bewegt, nicht aufrechterhalten können, mit allen negativen Rückwirkungen auf das westliche Bankensystem.

Retorsionsmaßnahmen aller Art sind denkbar und wahrscheinlich: Zu erwarten wären nicht nur handelspolitische Retorsionsmaßnahmen gegenüber den USA, sondern möglicherweise ein japanischer Kapitalboykott der USA. Japan verfügt als Hauptgläubiger der USA durchaus über die Mittel zur Auslösung von Finanzkrisen in den USA.

Gemeinsam ist allen vom US-Protektionismus ausgehenden Wirkungen ihre Unkalkulierbarkeit im Ausmaß, nicht aber im Trend. Bei deutlich höheren US-Inflationsraten dürfte die strukturell zu niedrige US-Investitionsquote auf niedrigem Niveau verharren, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrie wäre weiter beeinträchtigt. Kumulierte negative Wirkungen und in-

ternationale Reaktionen können die gesamte Weltwirtschaft in eine Rezession oder Depression stürzen, die Krisenwahrscheinlichkeit nimmt zu.

Kosten des Protektionismus

Wenn Protektionismus als Mittel zur Erhaltung von Arbeitsplätzen vorgeschlagen wird, stellt sich die Frage, wieviel an realem Volkseinkommen dafür geopfert werden soll. Dabei müssen viele direkte und indirekte Wirkungen des Protektionismus in Betracht gezogen werden: Abwehrmaßnahmen gegenüber Importen führen zu höheren Inlandspreisen für die betroffene Warengruppe. Damit kommt es bei den Verbrauchern und industriellen Verwendern dieser Erzeugnisse zu Verlusten, entweder stehen einzelne Produkte nicht zur Verfügung, oder sie können nur zu höheren als den Weltmarktpreisen bezogen werden. Dies führt auf Verbraucherseite zu Wohlstandseinbußen, in der Industrie zu Effizienzverlusten, international zu weiterem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit.

Quantitative Aussagen zu den Kosten der Protektion sind – da es sich bei diesen Kosten ja um „entgangene Gewinne“ handelt – nur schwer zu erhalten. Alle bisher existierenden Rechnungen zeigen jedoch, daß jede Art von Protektion, seien es nichttarifäre Handelshemmnisse oder Zollschatz, zu Effizienzverlusten führen, die das durch die erhaltenen Arbeitsplätze erwirtschaftete

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

Christian Langer

PRODUKTIONSVERFLECHTUNG IN DER EG

– Ein interregionales Input-Output-Modell –

Die vorliegende Studie befaßt sich mit der Schätzung einer interregionalen Input-Output-Tabelle für sieben EG-Länder und 13 Wirtschaftszweige. Die Studie erläutert den Schätzansatz, gibt eine Kritik der verwendeten Daten, beschreibt und vergleicht eine Reihe alternativer interregionaler Input-Output-Modelle und gibt einen Überblick über Größenordnung und Variation der Koeffizienten. Anhand der inversen Koeffizienten und der Produktions-Nachfrage-Elastizitäten werden die Interdependenzen zwischen den EG-Ländern analysiert.

DIN A4, 401 Seiten, 1987, brosch. DM 72,-

ISBN 3-87895-329-1

VERLAG WELTARCHIV GMBH – HAMBURG

Mehrprodukt bei weitem übersteigen¹. Die Rettung von Arbeitsplätzen ist daher kein haltbares Argument für Protektionismus.

Protektionismus ist nicht nur kostspielig, durch Importrestriktionen verursachte Preissteigerungen sind zudem gleichbedeutend mit den Wirkungen einer Umsatzsteuer. Berechnungen für die USA zeigen, daß die vergleichsweise milden Importrestriktionen der Jahre 1980-85 einem Zuschlag von bis zu 66 % der gezahlten Einkommensteuer entsprachen. Da dieser prozentuale Zuschlag für Familien mit geringem Einkommen besonders hoch ist, verzerrt die „Besteuerung“ durch den Protektionismus zusätzlich die Einkommensverteilung².

Eine andere Rechnung zu den Kosten des Protektionismus³ zeigt, daß bei Aufhebung aller weltweit existierenden Importschranken über die nächsten zehn Jahre hypothetisch ein jahresdurchschnittlich um zwei Prozentpunkte höheres OECD-Wachstum erzielbar wäre. Diese Analyse zeigt die mögliche Größenordnung eines Wachstumspotentials auf, das aufgrund des bestehenden Protektionismus nicht ausgeschöpft werden kann.

Die Kosten der Protektion sind somit weitaus höher als ihr vermeintlicher Nutzen: Wachstumspotentiale bleiben ungenutzt, das Innovationstempo wird gebremst, und Wohlstandseinbußen der Bevölkerung sind die Folge. Bedenkt man, daß ein steigender Anteil des Welthandels im „Intra Firm Trade“ multinationaler Unternehmen abgewickelt wird, dann führen Handelsbeschränkungen sogar zur Blockierung von Direktinvestitionen und internationalen Kapitalströmen. Dies wäre der Einstieg in die Desintegration der Weltwirtschaft.

Wirtschaftspolitische Alternativen

Die Reaktion der westlichen Finanzmärkte auf die jüngste Eskalation des Handelskonfliktes der USA mit Japan (Halbleiter) zeigte deutlich, daß Protektionismus keine geeignete Antwort auf die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte sein kann. Kurseinbrüche an den Weltbörsen, ein schwacher Dollar und Zinssteigerungstendenzen in den USA wiesen die Richtung, in die sich die westlichen Volkswirtschaften bei eskalierendem Protektionismus bewegen werden: verschärfte Dollarkrise, steigende Zinsen, Baisse an den Börsen und im weiteren Verlauf Rezession.

Wirtschaftlich vernünftig kann daher nur ein Krisenmanagement sein, das sich der klassischen Mittel zur Sanierung von Ungleichgewichten bedient. Dies bedeutet für die wirtschaftspolitischen Instanzen der USA:

Priorität hat der Abbau des Budgetdefizits durch Einsparungen im Rüstungsbereich und Einführung bzw. Erhöhung von Umsatzsteuern (anstatt einer indirekten Umsatzbesteuerung durch Protektionismus). Ein „Ab-specken“ des Rüstungssektors sowie ein verminderter Konsum müssen längerfristig in Kauf genommen werden.

Ein Maßnahmenbündel zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Industrie: Verstärkte Investitionen in die Qualität der Produkte sowie Rationalisierung und Modernisierungen des Produktionsapparates erfordern eine gegenüber der Vergangenheit deutlich erhöhte Investitionsquote. Dazu gehören auch Investitionen in den Ausbildungsstandard der US-Arbeitskräfte, der im Vergleich zu Japan und der Bundesrepublik extrem niedrig ist.

Gezielte Verlagerung qualifizierter Ressourcen der amerikanischen Volkswirtschaft aus dem Rüstungssektor in die zivilen Bereiche der US-Industrie. Die hohe Innovationsfähigkeit der US-Wirtschaft käme dann wieder mehr den zivilen Industriesektoren zugute. Entspannungspolitik mit Rüstungskontrollen bzw. -abbau kann diesem Ziel dienen.

Der Beitrag der Haupthandelspartner der USA zur Vermeidung von Protektionismus sollte folgendermaßen aussehen:

Erhöhung der Importkapazität in den Ländern Westeuropas und in Fernost durch eine stimulative Wachstumspolitik, bestehend aus weiteren Zinssenkungen und fiskalischen Konsum- und Investitionsanreizen. Noch bestehende Marktzugangsbeschränkungen, die amerikanische Importe, soweit sie wettbewerbsfähig sind, bisher behindert haben, wären aufzuheben (z. B. Telekommunikation).

Mit einer Reform der Agrarmärkte in der EG und in Japan sind Wettbewerbsverzerrungen auf dem Weltmarkt für Agrargüter, die vornehmlich US-Agrarexporturen schaden, zu beseitigen.

Die Währungen Südkoreas und Taiwans, die sich bisher im Sog des Dollars nach unten bewegten, sind deutlich aufzuwerten.

Im internationalen Kontext bedeuten die genannten antiprotektionistischen Beiträge aller Länder den Zwang zu permanenter Koordination und Abstimmung der Geld- und Fiskalpolitik, der Handelspolitik und nicht zuletzt der Währungspolitik.

² Vgl. Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1986, Washington, D.C., 1986, S. 26 f.

³ Vgl. B. Heitger: Import Protection and Export Performance, Kiel Working Papers Nr. 260, Kiel 1986.

¹ Vgl. z. B. Weltbank: Weltentwicklungsbericht 1986, Washington, D.C., 1986, S. 26 f.