

Felbermayr, Gabriel; Sandkamp, Alexander-Nikolai

Article

Trumps Importzölle auf Stahl und Aluminium

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Felbermayr, Gabriel; Sandkamp, Alexander-Nikolai (2018) : Trumps Importzölle auf Stahl und Aluminium, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 71, Iss. 06, pp. 30-37

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/181082>

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.

Gabriel Felbermayr und Alexander Sandkamp

Trumps Importzölle auf Stahl und Aluminium

Am 8. März hat US-Präsident Donald Trump Importzölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte von 25% bzw. 10% verhängt, die zunächst auf alle Handelspartner mit Ausnahme von Kanada, Mexiko und Australien anzuwenden sind. Eine Analyse von Handelsdaten der Jahre 2005 bis 2016 zeigt, dass keine starke und plötzliche Zunahme der Importe der USA zu verzeichnen war und dass verbündete Länder für den Großteil der Importe der USA verantwortlich zeichnen. Die Begründung der Zölle mit einer plötzlichen Importschwemme oder mit Sorgen um die nationale Sicherheit scheint daher vorgeschoben. Mehr als ein Viertel des betroffenen Importwertes entfällt auf die EU (6,4 Mrd. US-Dollar); das am zweitstärksten betroffene China weist weniger als die Hälfte dieses Wertes aus. Deutschland ist mit 1,7 Mrd. US-Dollar belastet. Dies entspricht 0,14% der deutschen Gesamtexporte bzw. 0,05% des BIP. Andere EU-Staaten wie Schweden oder Österreich sind deutlich stärker betroffen. Vietnam oder Korea werden mehr als sechsmal so stark belastet wie etwa China.

Die offizielle Begründung für die neuen US-Zölle lautet: *«...steel (aluminium) articles are being imported into the United States in such quantities and under such circumstances as to threaten to impair the national security of the United States.»*¹ Die US-Regierung beruft sich dabei auf nationale Gesetze aus den Jahren 1962 (Section 232 des Trade Expansion Act) und 1974 (Section 604 des Trade Act).

Der US-Wirtschaftsminister Wilbur Ross schrieb im Wallstreet Journal vom 8. März *«The president will not stand idle while unfair practices erode America's steel and aluminum industries and threaten national security.»* Die Vorstellung ist also, dass »unfaire« Handelspraktiken ausländischer Anbieter zu einer Reduktion der amerikanischen Produktion von Stahl und Aluminium geführt haben. Wenn die Auslastung der amerikanischen Kapazität in diesen Branchen unter 80% liege, so die offizielle Begründung, sei die nationale Sicherheit gefährdet, weil Stahl und Aluminium wichtige Werkstoffe der Rüstungsindustrie seien.²

Konkret sollen 186 Produkte (nach HS6-Klassifikation) in den Sektoren Stahl, Stahlprodukte und Aluminium mit den neuen Zöllen belegt werden. Demgegenüber stehen in den drei Sektoren 142 Produkte, die nicht von Zöllen betroffen sind. Im Allge-

meinen sind Produkte mittlerer Fertigungstiefe mit den Zöllen belastet: Rohstoffe (wie Roh- und Spiegeleisen, Schrott, Eisenlegierungen) und komplexere Endprodukte (wie Stahl tanks, Stahlföfen ...) sind ausgenommen.

Bisher ist unklar, wie die USA die neuen Zölle vor dem geltenden WTO-Recht begründen wollen. Hier gibt es im Grunde drei Möglichkeiten: Erstens könnten die Amerikaner die Zölle als Ausgleichsmaßnahmen gegen unerlaubtes Dumping oder gegen WTO-rechtswidrige Subventionen des Auslandes verstehen; dies wären dann Strafzölle. Es müsste aber regelwidriges Verhalten der Ausländer nachgewiesen und ein kausaler Zusammenhang mit schädlichen Effekten auf heimische Anbieter belegt werden. Zweitens könnte es sich um Schutzmaßnahmen gegen unvorhergesehene und dramatische Steigerungen von Importen, die die Interessen der heimischen Produzenten verletzen, handeln. Solche Zölle müssen gegen alle Handelspartner angewendet werden; die Handelspartner müssen aber kompensiert werden und haben das Recht, ihrerseits Vergeltungszölle einzuführen falls die Verhandlungen über eine Kompensation nicht erfolgreich sind (Art XIX des GATT). Drittens könnte aber auch die nationale Sicherheitsklausel des Abkommens gezogen werden (Art. XXI GATT). Diese setzt einen Kriegszustand oder etwas damit vergleichbares (Art XXI (b) iii) voraus. Dies bedeutet fast zwangsläufig eine Abkehr von der Meistbegünstigung, es sei denn, man befindet

¹ Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Steel into the United States, Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States, erhältlich auf der Internetseite des Weißen Hauses (whitehouse.gov).

² Siehe Fußnote 1.

sich mit allen Ländern gleichzeitig im Krieg. Im aktuellen Fall lässt sich daraus aber kaum ableiten, dass beispielsweise einzelne Nato-Mitglieder ausgenommen werden sollen; oder dass Australien ausgenommen werden soll, Neuseeland aber nicht. Es gibt bisher keine einzige Entscheidung der WTO-Schiedsgerichte über den Artikel XXI. Man ging davon aus, dass jedes Land selbst darüber entscheidet, ob seine nationale Sicherheit bedroht ist oder nicht.

Wie immer man es dreht: Wir befinden uns hier in handelspolitischem Neuland und in WTO-rechtlichem Niemandsland. Die Frage, wie sich die EU und andere betroffene Länder zur Wehr setzen können, ohne ihrerseits WTO-Recht zu brechen oder arg zu strapazieren, wird jede Menge diplomatisches und juristisches Fingerspitzengefühl verlangen (vgl. Tietje und Sacher 2018).

Im Vergleich zu diesen schwerwiegenden Fragen hat dieser Beitrag ein bescheideneres Ziel: Welche Länder sind in welchem Ausmaß von den angedrohten Zöllen auf Stahl und Aluminium betroffen?³

ERLEBEN DIE USA EINE IMPORTSCHWEMME BEI STAHL UND ALUMINIUM?

Zunächst lohnt es sich, einen Blick auf die Gesamtimporte der USA in den betroffenen Sektoren zu werfen. Dies ist relevant, weil eine rasche Zunahme von Importen über einen relativ kurzen Zeitraum ein legitimer Grund für Zölle nach Art. XIX GATT wäre.

Abbildung 1 zeigt die US-Importe in Milliarden US-Dollar sowie in Millionen Tonnen der besagten 186 mit Zöllen belegten Produkte, aufgeteilt nach den drei Sektoren Eisen und Stahl, Produkte aus Eisen und Stahl, sowie Aluminium und Aluminiumprodukte

³ In Felbermayr (2018) wird die allgemeine zollpolitische Situation zwischen der EU und den USA vorgestellt und gezeigt, dass die EU höhere Durchschnittszölle als die USA anwendet. Weil aber die Importe der USA aus der EU die Exporte um ca.150 Mrd. US-Dollar übersteigen, sind die insgesamt anfallenden Zollzahlungen auf EU-Güter höher als jene auf US-Güter.

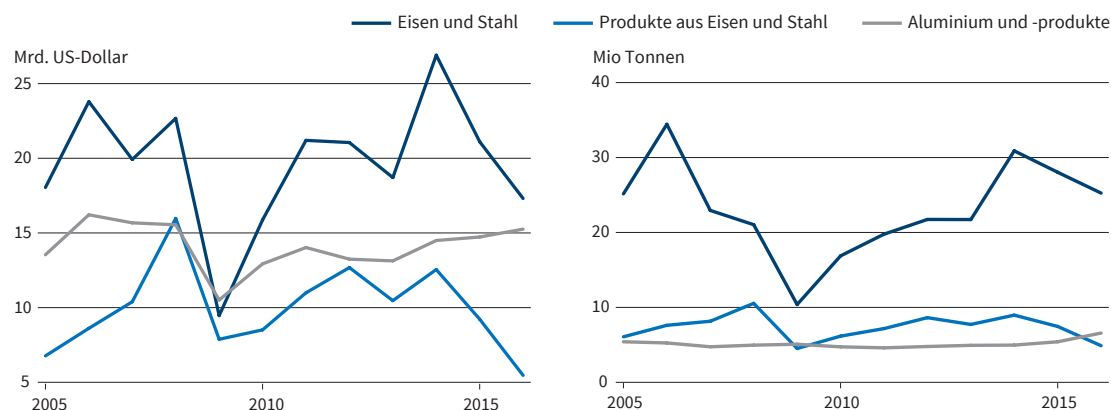
für den Zeitraum 2005 bis 2016 (aktuellste verfügbare Daten). In Summe sind im Jahr 2016 ca. 38 Mrd. US-Dollar an Importen betroffen (inklusive Kanada, Mexiko und Australien). Im Jahr 2005 wäre es ein ähnlicher Betrag gewesen.

Betrachtet man den gesamten Zeitraum, so zeigt sich also, dass die Importe relativ konstant geblieben sind. Dies gilt insbesondere für Aluminiumerzeugnisse. Im Vergleich dazu unterlag der Eisen- und Stahlsektor starken Schwankungen. So sanken die Importe während der globalen Wirtschaftskrise, erholten sich aber anschließend und liegen mittlerweile ungefähr auf Vorkrisenniveau. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei Produkten aus Eisen und Stahl.

Die Graphiken zeigen, wie wichtig es ist, das Vorkrisenniveau zu berücksichtigen. Betrachtet man lediglich die Jahre 2009 bis 2016, so dürfte die Verdopplung der Eisen- und Stahlimporte durchaus besorgniserregend wirken. Im Vergleich zu den Jahren 2005 bis 2007 stellt das schnelle Wachstum nach der Krise jedoch lediglich eine Rückkehr zum Status quo dar.

Importschwemmen gehen typischerweise mit einem Preisverfall der Importe, der oft mit Dumping (Verkauf der Ware zu einem Preis unter dem »fairen« oder »wahren« Wert) in Verbindung gebracht wird, einher. Abbildung 2 zeigt daher die Entwicklung der Stückwerte (Importwert in US-Dollar geteilt durch Menge in kg, relativ zum Basisjahr 2005) für die betroffenen Sektoren. Hier zeigt sich im Aluminiumsektor die Krise in Form von fallenden Preisen, die sich jedoch ab 2010 wieder stabilisieren, aber im Trend leicht nachgeben. Dabei ist interessant, dass sich die Preise für Eisen und Stahl sowie für Produkte aus Eisen und Stahl in den ersten Jahren der Krise kaum bewegt haben, was mit ursächlich für die fallenden Importe in diesem Zeitraum gewesen sein mag. Im Vergleich dazu mögen die fallenden Aluminiumpreise dazu beigetragen haben, dass die Importmenge auch während der Krise konstant blieb.

Abb. 1
Importe der USA von Produkten, die mit Zöllen belegt sind



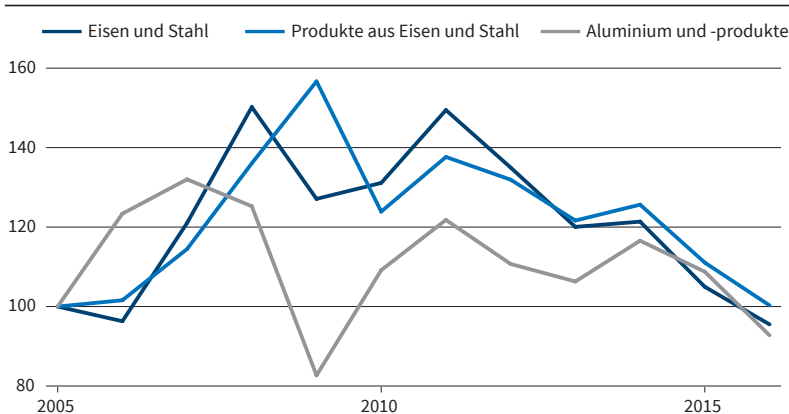
Inklusive Importen aus Kanada, Mexiko und Australien. Die Abbildung berücksichtigt innerhalb der drei Sektoren lediglich jene Produkte, die laut Proklamation von Zöllen betroffen sind.
Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 2

Stückwerte der von Zöllen betroffenen US-Importe

Importwerte/Menge, 2005 = 100



Inklusive Importen aus Kanada, Mexiko und Australien. Die Abbildung berücksichtigt innerhalb der drei Sektoren lediglich jene Produkte, die laut Proklamation von Zöllen betroffen sind.
Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Zwar gibt die Graphik lediglich eine grobe Orientierungshilfe, da sie Kompositionseffekte beinhaltet (eine mögliche Änderung der Importzusammensetzung), doch zeigt sie, dass sich die Durchschnittspreise in den letzten zehn Jahren nicht sonderlich verändert haben. Nach einem starken Anstieg der Preise bis zum Ausbruch der Weltwirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2008 erfolgte ein graduelles Absinken, wobei im Jahr 2016 das Ausgangsniveau von 2005 erreicht war. Auf keinen Fall ist ein starkes und plötzliches Absacken der Preise zu beobachten, das die pauschale Nutzung von Schutzzöllen nach Art. XIX GATT rechtfertigen würde.

Abbildung 3 zeigt, dass die USA bei den betroffenen Produkten in der Tat erhebliche Handelsbilanzdefizite aufweisen. Diese lagen bei Eisen und Stahl im Jahr 2016 bei 8,8 Mrd. US-Dollar (17,5 Mio. Tonnen), bei Produkten aus Eisen und Stahl bei 2,7 Mrd. US-Dollar (3,6 Mio. Tonnen) und bei Aluminium und -produkten bei 6,7 Mrd. US-Dollar (4,4 Mio. Tonnen). Insgesamt beträgt das Defizit 18,2 Mrd. US-Dollar;

Art. XIX GATT zwingt.

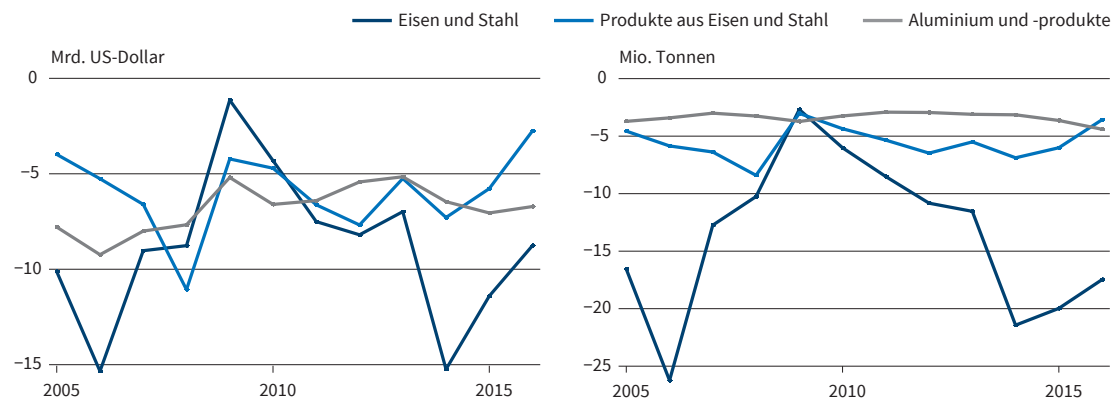
DIE RELATIVE BETROFFENHEIT DER EU

Der linke Teil der Abbildung 4 zeigt für jeden der drei Sektoren den Anteil an Produkten über alle Exporteure hinweg, der mit Zöllen belegt ist. Exporte aus Kanada, Mexiko und Australien werden dabei als nicht betroffen behandelt. Wie bereits aus dem Vergleich der Anzahl der gehandelten HS6-Produkte deutlich wurde, sind mehr als die Hälfte (knapp 58% nach Importwert) aller US-Importe im Eisen- und Stahlsektor belastet, gefolgt von Aluminium (47%). Produkte aus Eisen und Stahl sind mit einem Anteil von 12% weniger stark betroffen. Nach Gewicht steigt dieser Anteil jedoch auf 26%.

Im rechten Teil der Abbildung 4 wird ersichtlich, welche Anteile die EU in den einzelnen Bereichen hat. Bei Stahl und Eisen liegt der Anteil der EU etwa bei einem Drittel (3,9 Mrd. von 12,5 Mrd.), ebenso bei Stahlprodukten (1,1 Mrd. von 3,8 Mrd.). Bei Aluminium

Abb. 3

US-Handelsbilanz der Produkte, die mit Zöllen belegt sind

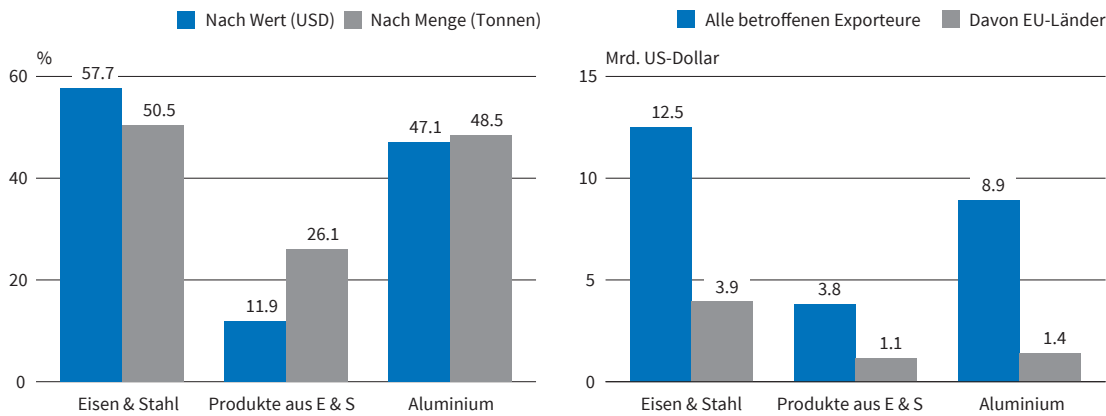


Inklusive Importen aus Kanada, Mexiko und Australien. Die Abbildung berücksichtigt innerhalb der drei Sektoren lediglich jene Produkte, die laut Proklamation von Zöllen betroffen sind.
Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 4

Anteil der von US-Zöllen betroffenen Produkte an sektoralen Gesamtimporten



Die linke Abbildung zeigt den Anteil der durch die neuen Zölle betroffenen Importe der USA in den jeweiligen Sektoren (2-Steller). Die rechte Abbildung zeigt, welche Rolle die Exporte der EU relativ zum betroffenen Gesamtvolumen spielen. Importe aus Kanada, Mexiko und Australien gelten als nicht betroffen.
Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

ist der Anteil der EU deutlich geringer: Er liegt bei ca. einem Sechstel (1,4 Mrd. von 8,9 Mrd.). Insgesamt ist ein Exportwert von 6,4 Mrd. US-Dollar in der EU von den neuen Zöllen betroffen.

Die EU ist die bei weitem am stärksten von den neuen US-Zöllen betroffene Handelsmacht der Welt (vgl. Abb. 5). Es ist daher sinnvoll, sie auch insgesamt zu betrachten, weil die einzelnen EU-Länder keine eigene Handelspolitik betreiben. Zieht man die von den Zöllen ausgenommenen Länder Kanada, Mexiko und Australien ab, so entfällt auf die EU ein Anteil der in Dollar bewerteten Importe von ca. 26%; der Anteil bei der Tonnage liegt bei fast 18%. Das Land, das am zweitstärksten beim Wert des Handels betroffen ist, China, kommt nur auf 12% (6% bei der Tonnage); Brasilien exportiert in Bezug auf die Tonnage die gleiche Menge wie Deutschland, liegt aber bezüglich des Exportwerts lediglich auf Rang 6.

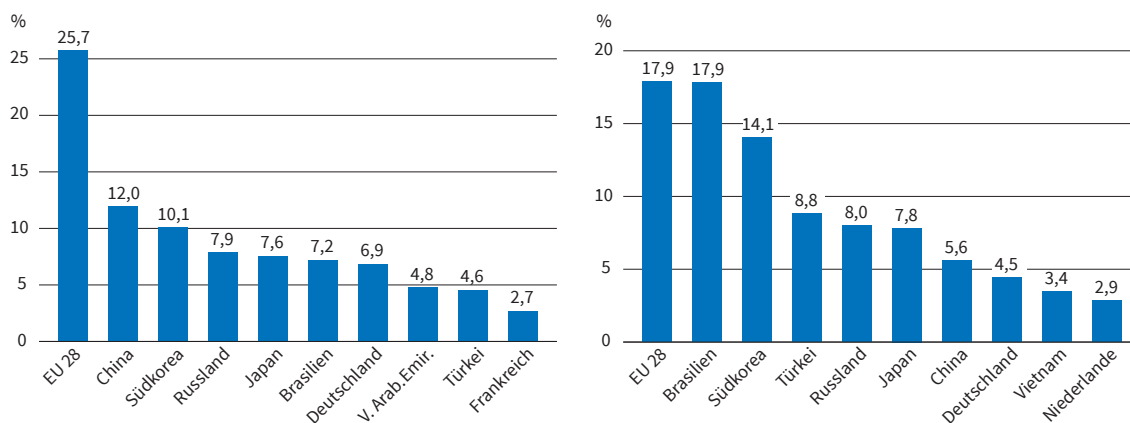
Innerhalb der EU ist Deutschland am stärksten betroffen (vgl. auch Abb. 6). Die mit den neuen Zöllen

belegten Exporte in die USA betragen im Jahr 2016 für Deutschland 1,7 Mrd. Euro; das ist mehr als doppelt so viel wie jeweils die Werte der ebenfalls stark betroffenen Länder Frankreich, Italien, Niederlande, Großbritannien, Schweden und Österreich. Es wird also bei der Formulierung einer Antwort der EU stark auf Deutschland ankommen, aber es gibt eine Reihe anderer EU-Mitglieder, die ebenfalls erheblich betroffen sind.

Abbildung 7 betrachtet die Betroffenheit nach Tonnage. Sie zeigt die US-Importe (in Mio. Tonnen) aller belasteten Produkte in allen drei Sektoren in den Jahren 2005, 2010 und 2016 für die zehn größten Exporteure in die USA (sortiert nach Exporten im Jahr 2016). Kanada ist hier der größte Exporteur, gefolgt von der EU (Deutschland ist auch zusätzlich in der EU 28 enthalten) und Brasilien. Auch sonst finden sich mit Ausnahme Russlands und Chinas hauptsächlich Nato-Mitglieder sowie sonstige Verbündete der USA unter den größten Exporteuren. Dies sät Zweifel an

Abb. 5

Anteile der zehn größten Exporteure (exklusive Kanada und Mexiko) an den von Zöllen betroffenen US-Gesamtimporten nach Importwert (links) und Importmenge (rechts)

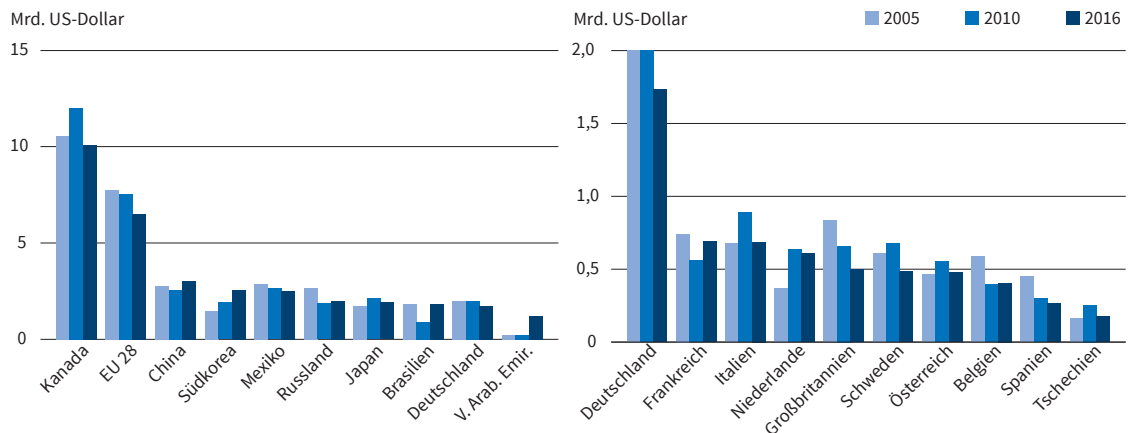


Die Abbildungen zeigen die Anteile einzelner betroffener Länder an den mit neuen Zöllen belegten Importen der USA (linke Seite: Prozent der Importwerte; rechte Seite: Prozent der importierten Mengen). Importe aus Kanada, Mexiko und Australien gelten als nicht betroffen und sind daher ausgenommen, einzelne EU-Länder sind auch in EU 28 enthalten.
Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 6

Exporte der zehn größten Exporteure betroffener Produkte in die USA nach Exportwert weltweit (links) und in der EU (rechts)



Die Abbildungen zeigen die Importe der USA in Mrd. US-Dollar für die Top 10 der betroffenen Exporteure weltweit und aus EU-Ländern. Importe aus Kanada, Mexiko und Australien gelten als nicht betroffen, sind aber zum Vergleich berücksichtigt, einzelne EU-Länder sind auch in EU 28 enthalten. Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts. © ifo Institut

Trumps Argumentation, die Zölle seien für die nationale Sicherheit der USA von essentieller Bedeutung.

Innerhalb der EU ist Deutschland der größte Exporteur betroffener Produkte, gefolgt von den Niederlanden und Italien.

Schließlich lohnt sich ein Blick auf die durchschnittlichen Stückwerte. Diese sind sehr unterschiedlich. Importe aus Deutschland, der EU und China sind vergleichsweise teuer, diejenigen aus Brasilien und der Türkei günstig.⁴ Untersucht man nur den Stahlsektor, so weisen Brasilien, Kanada und Mexiko die niedrigsten Stückwerte auf. Diese Werte sind aus ökonomischer Sicht wenig überraschend, da Stahl ein schweres und daher auch teuer zu transportierendes Gut ist. Ein Transport über weitere Strecken, wie z.B. aus Europa, lohnt sich daher nur für wertvol-

⁴ Die Tatsache, dass die Stückwerte Chinas relativ hoch sind, mag verwundern, ist aber eine direkte Konsequenz der Tatsache, dass eine sehr hohe Anzahl chinesischer Exporteure bereits heute mit Antidumpingzöllen belegt sind und nun die teuersten und qualitativ hochwertigsten Erzeugnisse in die USA exportieren.

lere Produkte, bei denen Transportkosten nicht so ins Gewicht fallen.

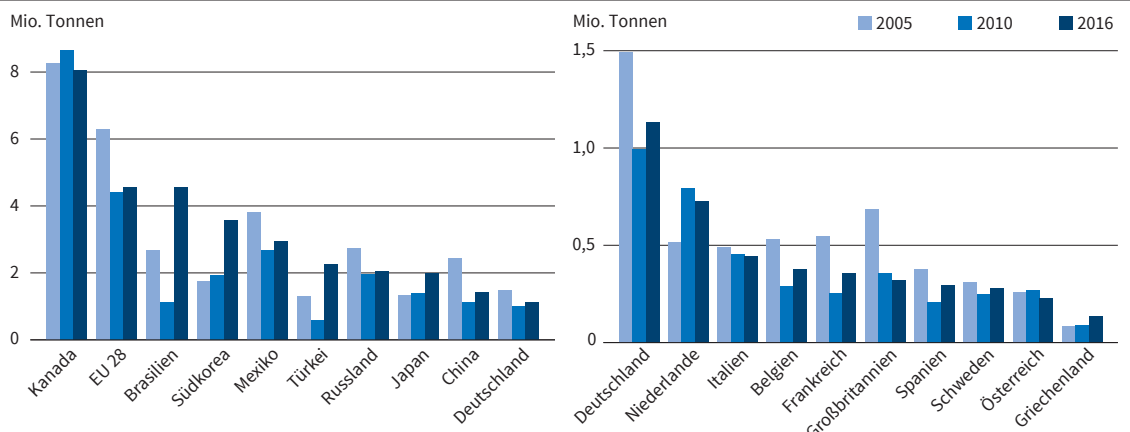
Betrachtet man lediglich den Aluminiumsektor, so wird offensichtlich, dass Länder mit niedrigen Energiekosten wie Russland, die Vereinigten Arabischen Emirate, Bahrain und Katar einen Wettbewerbsvorteil in dieser energieintensiven Industrie genießen, der sich in niedrigeren Preisen widerspiegelt. Da es sich bei Aluminium um ein vergleichsweise leichteres Produkt handelt, spielen Transportkosten hier eine geringere Rolle.

BEDEUTUNG DER USA FÜR DIE BETROFFENEN PRODUKTE DES JEWEILIGEN EXPORTEURS

Die vorangegangene Analyse lässt bereits erahnen, dass Kanada, Brasilien und die EU als größte Exporteure am stärksten von Zöllen betroffen wären. Um die Bedeutung der USA als Markt für Eisen, Stahl- und Aluminiumerzeugnisse abzuschätzen, lohnt

Abb. 7

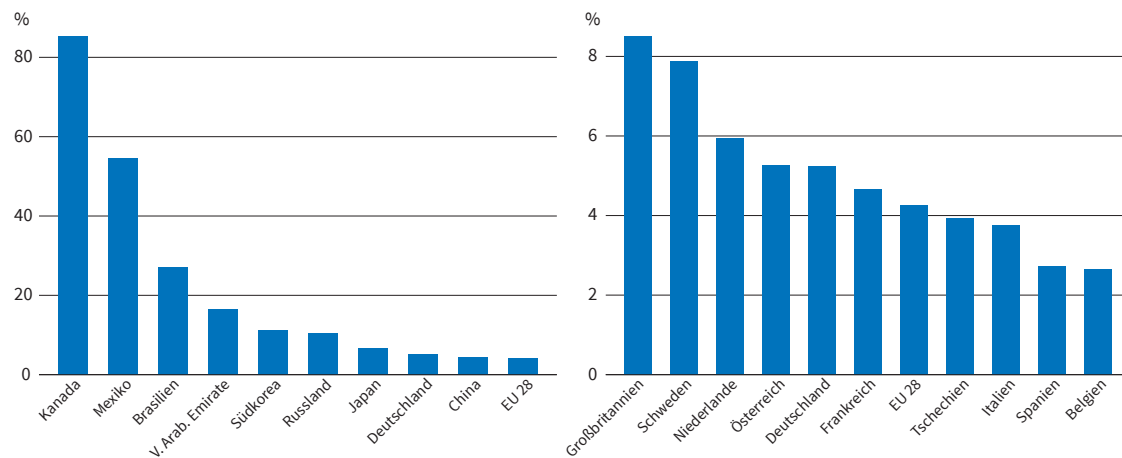
Exporte der zehn größten Exporteure betroffener Produkte in die USA nach Exportmenge weltweit (links) und in der EU (rechts)



Die Abbildungen zeigen die Importe der USA in Mio. Tonnen für die Top 10 der betroffenen Exporteure weltweit und in der EU. Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts. © ifo Institut

Abb. 8

US-Anteil an den Gesamtexporten betroffener Produkte der zehn größten Exporteure in die USA nach Exportwert in USD weltweit (links) und in der EU (rechts)



Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

sich allerdings eine Betrachtung des Anteils der USA an den weltweiten Exporten der entsprechenden Exporteure (in US-Dollar). Dies wird in Abbildung 8 deutlich. So exportiert Kanada 80% seiner mit Zöllen belegten Erzeugnisse in die USA (Eigenverbrauch nicht berücksichtigt), so dass Zölle in Höhe von 25% einen empfindlichen Schlag für die kanadische Stahlindustrie bedeutet hätten. Ähnliches gilt für Mexiko. Für diese Länder muss die Befreiung von den Trump'schen Zöllen daher eine große Erleichterung sein. Die deutsche und die EU-Stahlindustrie sind mit ungefähr 5% Exportanteil nicht sonderlich von den USA abhängig. Einige EU-Mitglieder wie Großbritannien, Schweden oder Griechenland (vgl. auch Abb. 9) sind hingegen deutlich überdurchschnittlich betroffen.

Abbildung 9 führt dieselbe Analyse hinsichtlich der betroffenen Mengen durch: Hier ist die Betroffenheit der EU noch niedriger; neben den ausgenommenen Ländern Kanada und Mexiko fällt hier vor allem

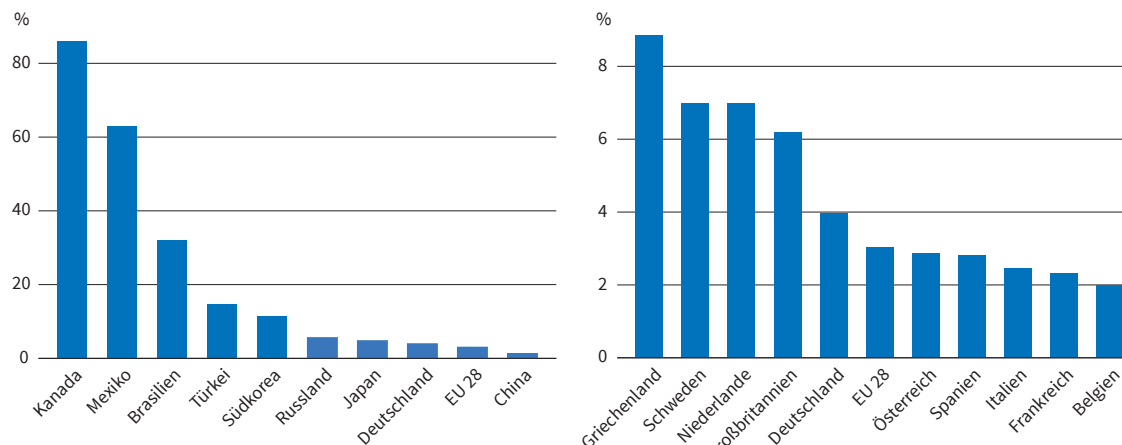
Brasilien auf, das ca. 30% seiner Exporte in die USA leitet.

GESAMTBEDEUTUNG DER US-ZÖLLE FÜR DIE WIRTSCHAFT DES BETROFFENEN EXPORTEURS

Wie groß ist die volkswirtschaftliche Bedeutung der Exporte betroffener Güter für die einzelnen Handelspartner der USA? Abbildung 10 zeigt zunächst die Bedeutung der US-Zölle für die gesamte Exportwirtschaft der EU, Deutschlands und der Welt. Es zeigt sich, dass die geplanten Zölle ca. 1,6% der EU-Exporte in die USA betreffen würden. Aus deutscher Sicht wären sogar nur 1,5% belastet. Vergleicht man die betroffenen Exporte hingegen mit dem gesamten Exportvolumen Deutschlands und der EU über alle Importeure hinweg, so schrumpft der Anteil der betroffenen Exporte auf weniger als 0,15%. Auch weltweit sind lediglich 0,17% der globalen Exporte betroffen.

Abb. 9

US-Anteil an den Gesamtexporten betroffener Produkte der zehn größten Exporteure in die USA nach Exportmenge weltweit (links) und innerhalb der EU (rechts)

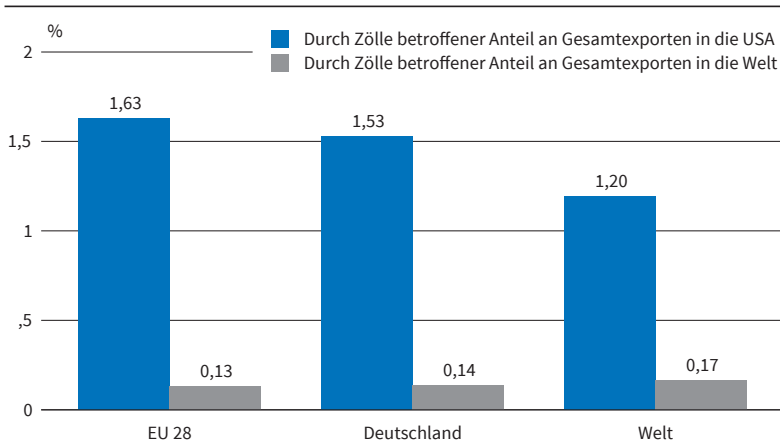


Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 10

Anteile der betroffenen Exporte an den Gesamtexporten in die USA und in die Welt 2016



Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abbildung 11 zeigt den Anteil der Exporte betroffener Produkte in die USA am gesamten Bruttoinlandsprodukt (BIP) des jeweiligen Exporteurs. Betrachtet man die gesamte Wirtschaft der jeweiligen Länder, so zeigt sich, dass Exporte dieser Güter in die USA lediglich einen Anteil von ca. 0,04% am europäischen bzw. von 0,05% am deutschen BIP haben. Selbst in Kanada sind gerade einmal etwas mehr als 0,6% des BIP betroffen. Einen Ausreißer stellt Bahrein dar, dessen Exporte in die USA knapp 1,4% des dortigen BIP ausmachen. China hingegen, das in der Rhetorik des US-Präsidenten eine wichtige Rolle spielt, ist nur mit 0,03% seines BIP von den neuen Zöllen betroffen.

Innerhalb der EU sind interessanterweise einige kleinere Länder wie Slowenien, Österreich oder Schweden am stärksten von den Zöllen betroffen. Hier machen die mit den neuen Zöllen belasteten Exporte 0,15%, 0,12% und 0,09% der gesamten Wirtschaftsleistung aus. Allerdings würde selbst ein totales Wegfallen dieser Exporte nicht zu einer Schrumpfung des BIP in dieser Höhe führen, denn die Exporte würden

zumindest teilweise in andere Länder umgeleitet werden.

Die bisherige Analyse wurde auf Sektorebene, und daher sehr allgemein, gehalten. Das Bild ändert sich, wenn man einzelne HS6-Produkte betrachtet. Hier lohnt ein Blick auf die Produkte, die am stärksten von US-Zöllen betroffen sind. Tabelle 1 zeigt daher die Produkte mit der größten EU- bzw. deutschen Abhängigkeit von den USA (nach Menge in Tonnen) über die drei Sektoren. Alle diese Produkte werden vorraussichtlich mit Zöllen belegt werden. Für bestimmte Rohre aus Eisen und Stahl herrscht die höchste Abhängigkeit. So wandern über 50% der europäischen Exporte in die USA, so dass Zölle für Hersteller dieses Produktes ein ernsthaftes Problem darstellen könnten. Ähnliches gilt für Futterrohre, Steigrohre und Bohrgestänge aus Eisen oder Stahl mit einem US-Anteil von knapp 40% an den europäischen Exporten. Bei allen anderen Produkten beträgt die Exportabhängigkeit von den USA maximal um die 20%.

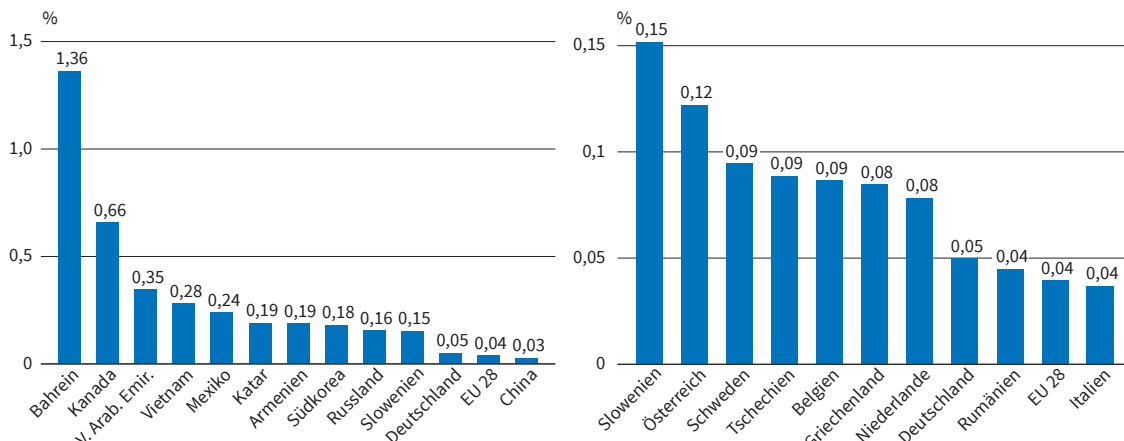
WELCHE PRODUKTE SIND WIE STARK BETROFFEN?

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Dieser Beitrag hat zwei wesentliche Aspekte der geplanten US-Zölle auf Stahl und Aluminium verdeutlicht. Zum einen wurde die Entwicklung der US-Stahl- und -Aluminiumimporte über die letzten Jahre sowie deren Herkunft untersucht. Es zeigt sich, dass sich sowohl die Importmenge als auch die durchschnittlichen Preise zwischen 2005 und 2016 – trotz starker

Abb. 11

Anteile der betroffenen Exporte am BIP der am stärksten betroffenen Länder weltweit (links) und innerhalb der EU (rechts)



Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

© ifo Institut

Tab. 1

Produkte mit der höchsten Abhängigkeit von den USA – nach Exportmenge in Tonnen – der EU und Deutschland, in Prozent

EU		US-Anteil
Produkt	Bezeichnung	
730512	Rohre, längsgeschweißt	53,2
730421	Futterrohre, Steigrohre und Bohrgestänge	38,0
730620	Andere Futterrohre	24,1
730429	Rohre und Hohlprofile mit bestimmtem Durchmesser	23,0
721899	Nicht rostender Stahl in Rohblöcken	22,9
Deutschland		US-Anteil
Produkt	Bezeichnung	
730512	Rohre, längsgeschweißt	57,6
730520	Futterrohre für das Fördern von Öl oder Gas	31,2
730620	Andere Futterrohre	31,1
730421	Futterrohre, Steigrohre und Bohrgestänge	29,8
721650	Profile aus Eisen oder Stahl	29,3

Die Bezeichnungen der einzelnen Produkte wurden gekürzt und vereinfacht, da die Originalbezeichnungen sehr detailliert sind. Für nähere Informationen siehe das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, www.destatis.de

Quelle: UN-Comtrade-Daten; Darstellung des ifo Instituts.

jährlicher Schwankungen – kaum verändert haben, was das Argument einer Überflutung des US-amerikanischen Marktes mit Billigprodukten ad absurdum führt. Gleichzeitig wurde gezeigt, dass ein Großteil der Importe aus Nato-Ländern und sonstigen Verbündeten der USA stammt, was Bedenken bezüglich der nationalen Sicherheit ausräumen sollte.

Im zweiten Teil wurde die Bedeutung der USA für die größten Exporteure von Stahl und Aluminium untersucht. Kanada und die EU sind die mit Abstand größten Exporteure von betroffenen Produkten in die USA. Betrachtet man die Gesamtexporte eines Landes, so spielen die USA für die EU allerdings nur eine untergeordnete Rolle, so dass Zölle auf Stahl und Aluminium nur einen begrenzten Effekt auf betroffene EU-Produzenten haben sollten. Anders sieht es bei Kanada und Mexiko aus, die mehr als die Hälfte ihrer zum Export bestimmten Erzeugnisse in die USA verschiffen. Die Industrie dieser beiden Länder dürfte ob der Ausnahmeregelung entsprechend erleichtert sein. In Bezug auf die Gesamtwirtschaft dürften die Auswirkungen noch geringer sein. Der Anteil der betroffenen Exporte am BIP der EU beträgt 0,04%; am BIP Deutschlands 0,05% und am BIP Chinas 0,03%. Es gibt aber einige Länder, für die die neuen Zölle deutlich wichti-

ger sind: Der Anteil der betroffenen Exporte am BIP beträgt in Schweden 0,15% des BIP, in Österreich 0,12%, in Bahrain 1,36% und in Vietnam 0,28%.

Während die direkten Folgen der US-Zölle auf Stahl und Aluminium also verkräftbar sein sollten, besteht die wahre Gefahr in der Ausweitung protektionistischer Aktivitäten auf weitere Sektoren und Länder, die nicht zuletzt zu einer Untergrabung der WTO führen und die über Jahrzehnte hinweg mühsam erzielten Fortschritte bei der Liberalisierung des Welthandels ernsthaft gefährden könnten.

LITERATUR

Felbermayr, G. (2018), »Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht?«, *ifo Schnelldienst* 71(6), 24–29.

Herrmann, Chr. (2018), »Der aktuelle »Handelskrieg« um Stahl und Aluminium, Global Mergers & Transactions«, TLE-013-2018, verfügbar unter: <https://www.tax-legal-excellence.com/tle-013-2018-der-aktuelle-handelskrieg-um-stahl-und-aluminium/>.

Tietje, Chr. und V. Sacher (2018), »Stahl und Whiskey – ein transatlantischer Handelskrieg?«, *VerfBlog*, 3. März, verfügbar unter: <https://verfassungsblog.de/stahl-und-whiskey-ein-transatlantischer-handelskrieg>.