ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Stephan, Sabine

Research Report

Welche handelspolitische Agenda verfolgt US-Präsident Trump und welche Rolle spielen die Import-Zölle auf Stahl und Aluminium?

IMK Policy Brief, No. Mai 2018

Provided in Cooperation with:
Macroeconomic Policy Institute (IMK) at the Hans Boeckler Foundation

Suggested Citation: Stephan, Sabine (2018) : Welche handelspolitische Agenda verfolgt US-Präsident Trump und welche Rolle spielen die Import-Zölle auf Stahl und Aluminium?, IMK Policy Brief, No. Mai 2018, Hans-Böckler-Stiftung, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Düsseldorf,
https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-20180801112627996687 50

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/185010

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

IMK
Institut für Makroökonomie
und Konjunkturforschung

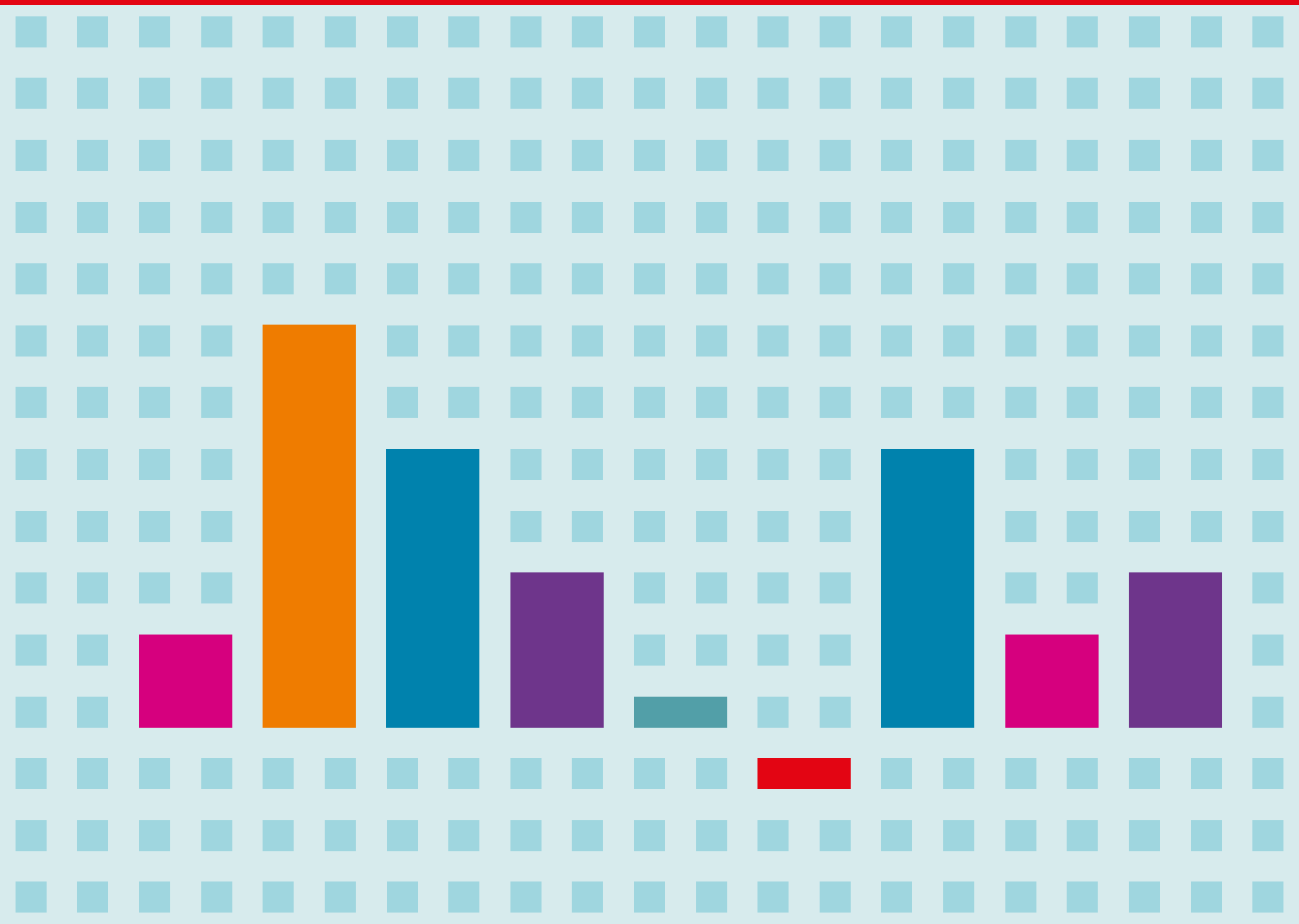
POLICY BRIEF

Das IMK ist ein Institut
der Hans-Böckler-Stiftung

IMK Policy Brief, Mai 2018

WELCHE HANDELSPOLITISCHE AGENDA VERFOLGT US-PRÄSIDENT TRUMP UND WELCHE ROLLE SPIELEN DIE IMPORT-ZÖLLE AUF STAHL UND ALUMINIUM?

Sabine Stephan



WAS IST PASSIERT?

Seit dem 23. März 2018 erheben die USA auf die Einfuhren von Stahl und Aluminium Importzölle in Höhe von 25 % bzw. 10 %. Grundlage für diese Maßnahmen war eine Untersuchung, die das Handelsministerium der Vereinigten Staaten gemäß Section 232 des U.S. Trade Expansion Act von 1962 (19 U.S.C. §1862) durchgeführt hatte. Auf Basis dieses Gesetzes können Importe in die USA eingeschränkt werden, wenn durch sie die nationale Sicherheit beeinträchtigt wird (U.S. Department of Commerce 2018a und 2018b). In dem Untersuchungsbericht stellte US-Handelsminister Ross fest, dass der Umfang und die Umstände der Stahl- und Aluminiumimporte die nationale Sicherheit der USA gefährden und empfahl zur Sicherung der langfristigen Überlebensfähigkeit der heimischen Stahl- und Aluminiumindustrie die Einführung von Importzöllen und/oder -quoten, und zwar für alle Handelspartner – zusätzlich zu allen bereits bestehenden Importbeschränkungen und -abgaben (U.S. Department of Commerce 2018c und 2018d).

Seit Inkrafttreten des U.S. Trade Expansion Act von 1962 ist selten versucht worden, Handelsbeschränkungen mit der Gefährdung der nationalen Sicherheit zu begründen.[1] Gleichwohl ist dieses Gesetz ein mächtiges Instrument, weil es dem US-Präsidenten einen sehr weitreichenden Spielraum bei der Ausgestaltung der handelspolitischen Maßnahmen gibt. So liegen Art, Umfang und Dauer der Handelsbeschränkungen sowie die Gewährung von Ausnahmeregelungen allein in seinem Ermessen. Des Weiteren benötigt er für Importzölle, die er auf Basis dieses Gesetzes verhängt, keine Zustimmung durch den Kongress.

US-Präsident Trump hat den Ländern eine dauerhafte Ausnahme von den Importzöllen in Aussicht gestellt, die ihre Exporte in die USA „freiwillig" mengenmäßig beschränken. Bislang haben lediglich Südkorea und Argentinien eine entsprechende Vereinbarung mit den USA getroffen. Kanada, Mexiko, Australien, Brasilien und die Europäischen Union befinden sich zurzeit noch in Verhandlungen mit den USA und sind deshalb temporär von den Importzöllen ausgenommen. Allerdings läuft diese Ausnahmeregelung zum 1. Juni 2018 aus. Alle Länder, die bis dahin keine Übereinkunft mit den USA erzielt haben, unterliegen ab dann den Importzöllen.

Reaktion der Handelspartner

Die Handelspartner der USA haben auf die Importzölle mit Verärgerung reagiert. Sie halten die Zölle für unvereinbar mit den WTO-Regeln und ihre Begründung mit dem Argument der nationalen Sicherheit für vorgeschoben. In der Tat steht diese Begründung auf tönernen Füßen: zum einen, weil US-Verteidigungsminister Mattis erklärte, dass der Bedarf des US-Militärs mit nur 3 % der heimischen Stahl-Produktion gedeckt werden kann und zum anderen, weil die USA einen Großteil ihrer Stahl- und Aluminiumimporte von Kanada beziehen, einem engen militärischen Verbündeten.

Einige Länder haben angekündigt, vor der Welthandelsorganisation (WTO) gegen die Importzölle zu klagen. Aber bis zu einer Entscheidung der WTO vergehen erfahrungsgemäß mehrere Jahre. Darüber hinaus könnte der Streitbeilegungsmechanismus der WTO schon bald handlungsunfähig sein, da die USA seit mehr als einem Jahr die Neubesetzung vakanter Stellen im Berufungsgremium (Appellate Body) blockieren. Andere Handelspartner – wie die EU, Mexiko und Kanada – drohen mit Gegenmaßnahmen oder haben – wie China – diese bereits eingeleitet.

Diese Entwicklung schürt die Sorge, dass eine Spirale von handelspolitischen Maßnahmen und Gegenmaßnahmen in Gang kommen könnte, die nicht nur den internationalen Handel einschränken, sondern im schlimmsten Fall zu einem Handelskrieg führen könnten. Deshalb ist es wichtig, der Frage nachzugehen, welche Ziele die US-amerikanische Handelspolitik verfolgt und welche Rolle die Importzölle auf Stahl und Aluminium in diesem Zusammenhang spielen.

Dazu werden zunächst die Kernpunkte der handelspolitischen Agenda von US-Präsident Trump skizziert und erläutert, welcher Zusammenhang zu den Importzöllen auf Stahl und Aluminium besteht (Kapitel 2). Im dritten und vierten Kapitel wird auf die Situation des US-amerikanischen Stahl- und Aluminiummarktes eingegangen und analysiert, ob die Probleme dort vom internationalen Handel verursacht wurden. Anschließend

1 So wurden nur 28 Verfahren auf Grundlage dieses Gesetzes angestrengt. Das letzte Verfahren, das eine Zollerhöhung zur Folge hatte, war 1986 unter US-Präsident R. Reagan. Vgl. Frenkel und Werner (2018), S. 278.

wird anhand der NAFTA-Verhandlungen mit Mexiko und Kanada und der KORUS-Verhandlungen mit Südkorea gezeigt, wie US-Präsident Trump die Androhung von Zöllen einsetzt, um von diesen Handelspartnern Zugeständnisse bei den Verhandlungen zu erzwingen (Kapitel 5) und was er bislang mit dieser Strategie erreicht hat (Kapitel 6). In Kapitel 7 wird schließlich erläutert, welche ökonomischen Auswirkungen die Importzölle und mögliche handelspolitische Gegenmaßnahmen der Handelspartner auf die US-Volkswirtschaft haben könnten. Die Analyse schließt mit einem kurzen Fazit und Überlegungen, wie sich die EU in diesem Handelskonflikt verhalten sollte (Kapitel 8).

KERNPUNKTE DER US-HANDELSPOLITIK

Im Mittelpunkt der Handelspolitik von US-Präsident Trump stehen der Abbau der bilateralen Handelsbilanzdefizite und die Beendigung unfairer Handelspraktiken gegenüber den USA. Diese Agenda begründen die Vereinigten Staaten damit, dass sie seit den 1980er Jahren viel zur Liberalisierung des internationalen Handels beigetragen hätten, indem sie ihren eigenen Markt im Rahmen von Freihandelsabkommen geöffnet und die Gründung der WTO unterstützt hätten. Die Früchte dieser Liberalisierung hätten jedoch andere geerntet.

US-Präsident Trump wirft den Handelspartnern vor, die Freihandelsabkommen mit den USA missbräuchlich genutzt und sich mit unfairen Handelspraktiken auf Kosten der USA Vorteile im bilateralen Außenhandel verschafft zu haben. Entgegen der getroffenen Vereinbarungen zur reziproken Marktöffnung hätten sie US-amerikanischen Unternehmen mit tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen den Marktzugang erschwert und gleichzeitig den amerikanischen Markt mit ihren eigenen Produkten überschwemmt. Dies hätte in den USA massive Arbeitsplatzverluste im Verarbeitenden Gewerbe zur Folge gehabt.

Ziel der US-Handelspolitik sei es daher, diese missbräuchliche Praxis zu beenden und alle erdenklichen Druckmittel einzusetzen, um über neue (vorrangig bilaterale) Handelsabkommen einen verbesserten Marktzugang für US-Firmen zu erreichen (Office of the United States Trade Representative 2017a). Gegenwärtig sind die USA bestrebt, den eigenen Markt stärker abzuschotten und gleichzeitig eine stärkere Öffnung ausländischer Märkte für amerikanische Erzeugnisse zu erzwingen, um mit einer Beschränkung der Importe bei gleichzeitiger Ausweitung der Exporte das Handelsbilanzdefizit zu reduzieren.

In seinem Untersuchungsbericht hatte US-Handelsminister Ross die Einführung von Importzöllen empfohlen, um durch eine Beschränkung der Import-Konkurrenz die langfristige Überlebensfähigkeit der heimischen Stahl- und Aluminiumindustrie zu sichern. Aber ist die Konkurrenz durch das Ausland tatsächlich die Hauptursache für die prekäre Lage der US-amerikanischen Stahl- und Aluminiumindustrie? Richten sich die Importzölle, wie der US-Präsident behauptet, in erster Linie gegen China?

ZUR LAGE DER STAHLINDUSTRIE IN DEN USA

Die US-amerikanische Stahlindustrie befindet sich seit Jahrzehnten in einer angespannten Lage, die immer wieder in Krisen gipfelte. Dies war auch der Fall in den Jahren 1999 bis 2004, als 40 Stahl produzierende und verarbeitende Unternehmen Insolvenz anmelden mussten, darunter Branchenschwergewichte wie LTV Corp. (2000), Bethlehem Steel (2001) und National Steel (2002).[2] Seit der Jahrtausendwende wurden zehn Produktionsstätten geschlossen und die Beschäftigung ging um mehr als ein Drittel zurück (U.S. Department of Commerce 2018e). Nach Angaben des U.S. Bureau of Labor Statistics arbeiteten in den Wirtschaftszweigen „Iron and steel mills and ferroalloy manufacturing“ und „Steel product manufacturing from purchased steel“ zuletzt noch insgesamt 140.000 Personen; dies entspricht einem Anteil von weniger als 0,1 % an der gesamten Beschäftigung in den USA.

Konkurrenz im Inland durch Mini Mills

Allerdings geht es nicht der gesamten Branche schlecht, sondern in erster Linie den großen integrierten Stahlwerken, die die traditionelle mehr-

2 Eine Liste von Stahl-Unternehmen, die Insolvenz angemeldet haben, veröffentlichten United Steelworkers of America (2004).

stufige Stahlproduktion[3] betreiben. Diese haben seit Mitte der 1960er Jahren starke Konkurrenz im Inland durch die sogenannten Mini Mills bekommen, die Stahlschrott in Elektro-Öfen einschmelzen, um daraus neue Stahlprodukte herzustellen. Diese Mini Mills haben gegenüber den intergierten Stahlwerken den Vorteil, dass sie weitaus geringere Kapitalkosten haben, mit viel kleineren Belegschaften arbeiten und viel flexibler auf Marktschwankungen reagieren können, da der Elektro-Ofen im Gegensatz zum Hochofen einfach an- und abgeschaltet werden kann. Somit arbeiten die Mini Mills gegenüber den herkömmlichen Stahlwerken äußerst flexibel und effizient. Das hatte zur Folge, dass in den USA der Anteil der Stahlproduktion, den integrierte Stahlwerke erzeugen, von 72% in den 1980er Jahren auf aktuell 37% gefallen ist – ein Prozess, der mit Werksschließungen und Massenentlassungen einherging.

Stahlimporte – Konkurrenz aus dem Ausland

Die integrierten Stahlwerke haben aufgrund geringerer Produktivität und höherer Kosten deutlich geringere Gewinnmargen als die Mini Mills.[4] Deswegen stellen die weltweiten Überkapazitäten für sie ein besonders gravierendes Problem dar, da der mit dem Überangebot einhergehende Preisdruck ihre ohnehin angespannte Ertragslage zusätzlich verschlechtert bzw. sogar zu Verlusten führt.

Im Jahr 2016 wurden weltweit 1630 Millionen Tonnen Rohstahl produziert. Knapp 50% des gesamten Ausstoßes kamen aus China, 10% aus der EU und knapp 5% aus den USA **(Tabelle 1)**.

Zwischen den stahlproduzierenden Ländern schwelt schon seit Jahren ein massiver Konflikt wegen der enormen Überkapazitäten im Stahlmarkt: nach Angaben der OECD standen im Jahr 2016 der gesamten Rohstahlproduktion in Höhe von 1630 Millionen Tonnen Produktionskapazitäten in Höhe von 2381 Millionen Tonnen gegenüber. Das sind theoretisch rund 750 Millionen Tonnen zu viel. Etwa die Hälfte dieser Überkapazitäten geht auf das Konto Chinas. Dort überstiegen die Produktionsmöglichkeiten die tatsächli-

Tabelle 1

Die größten Produzenten von Rohstahl im Jahr 2016

Rang	Produzent	Millionen Tonnen	Anteil an der weltweiten Rohstahlproduktion in %
1	China	808,4	49,6
2	EU28, gesamt	162,0	9,9
	- Deutschland	42,1	2,6
	- Italien	23,4	1,4
	- Frankreich	14,4	0,9
	- Spanien	13,6	0,8
3	Japan	104,8	6,4
4	Indien	95,6	5,9
5	USA	78,5	4,8
6	Russland	70,8	4,3
7	Südkorea	68,6	4,2
8	Türkei	33,2	2,0
9	Brasilien	31,3	1,9
10	Ukraine	24,2	1,5
11	Taiwan	21,8	1,3
12	Mexiko	18,8	1,2
13	Iran	17,9	1,1
14	Kanada	12,6	0,8
	übrige Länder	81,1	5,0
	insgesamt	1.629,6	100,0

Quelle: World Steel Association (2017), S.9.

IMK

Tabelle 2

Rohstahlimporte der USA im Jahr 2016

Rang	Exporteur in die USA	Millionen Tonnen	Anteil in % an den gesamten Rohstahlimporten der USA
1	Kanada	5,2	17,3
2	Brasilien	3,9	13,0
3	Südkorea	3,5	11,6
4	Mexiko	2,7	9,0
5	Türkei	2,2	7,3
6	Japan	2,1	7,0
7	Russland	1,8	6,0
8	Deutschland	1,2	4,0
9	Taiwan	0,9	3,0
10	Vietnam	0,9	3,0
	übrige Länder	5,7	18,9
	insgesamt	30,1	100,0

Quelle: U.S. Department of Commerce (2017b), S.3.

IMK

3 Die traditionelle mehrstufige Stahlproduktion umfasst die Eisen- und Stahlerzeugung und die anschließende Verarbeitung zu bestimmten Stahlprodukten.

4 Vgl. Hufbauer und Goodrich (2003), Abbildung 3, S.10.

che Produktion um gut 350 Millionen Tonnen; in der EU waren es 60 Millionen Tonnen.

Insbesondere die Überkapazitäten in China (die doppelt so groß sind wie die gesamte Stahlproduktion der EU oder mehr als viermal so groß wie der gesamte Stahl-Ausstoß der USA) haben in den vergangenen Jahren zu einem Anstieg der weltweiten Stahlexporte geführt, die Preise gedrückt und zu einer großen Anzahl unlauterer Handelspraktiken geführt, die die Wettbewerbsbedingungen verzerren.

Dementsprechend hoch ist die Anzahl der Maßnahmen, die zum Schutz gegen unlautere Handelspraktiken bereits in Kraft sind.[5] Nach Angaben der WTO haben allein die USA 146 Antidumping- und Antisubventionierungsmaßnahmen verhängt, von denen 24 Maßnahmen China, 18 Südkorea, 16 Indien, jeweils 12 Taiwan und Japan, 11 die Türkei, 8 Brasilien und jeweils 6 Indonesien und Mexiko betreffen (U.S. Department of Commerce 2017a, S.7). Das heißt, bevor US-Präsident Trump seine Importzölle verhängte, unterlagen bereits mehr als 60% der gesamten Stahlimporte der USA und sogar 94% der Stahlimporte der USA aus China spezifischen Einfuhrzöllen (Bown 2018). Somit war der US-amerikanische Stahlmarkt bereits stark abgeschirmt gegen ausländische Importkonkurrenz; insbesondere gegen solche aus China. Gegen welche Länder richten sich denn dann die aktuellen Importzölle?

Im Jahr 2016 führten die USA 30 Millionen Tonnen Rohstahl ein und waren damit der größte Importeur von Rohstahl weltweit.[6] Rund die Hälfte dieser Importe bezogen die USA aus Kanada (17,3%), Brasilien (13%), Südkorea (11,6%) und Mexiko (9%) **(Tabelle 2)**. Da Kanada bis zur Einführung der Importzölle durch US-Präsident Trump überhaupt nicht und Mexiko und Brasilien nur in geringem Maße von spezifischen Importzöllen betroffen waren, sind diese Länder in erster Linie die Leidtragenden dieser Maßnahme (Bown 2018). Die EU ist von den Importzöllen von US-Präsident Trump erstmals als Ganze betroffen. Bislang hatten spezifische Importzölle nur für einzelne EU-Mitgliedsländer wie z.B. Deutschland gegolten. Da die europäische Stahlindustrie aber in geringerem Maße vom US-Markt abhängig ist als Kanada oder Mexiko, wird sie von den neuen Importzöllen weniger stark getroffen.

Die Misere der traditionellen US-amerikanischen Stahlindustrie ist zu einem Großteil strukturell bedingt, sie wird aber durch die enormen Überkapazitäten im Stahlmarkt und die unlauteren Handelspraktiken chinesischer Anbieter (wie z.B. Preisdumping) massiv verschärft. Bislang ist es der internationalen Gemeinschaft – ob in Form der G7 oder der WTO – nicht gelungen, China zur Einhaltung seiner Zusagen hinsichtlich des Abbaus von Überkapazitäten oder der Beendigung unlauterer Handelspraktiken zu zwingen. Hier besteht ein echtes Problem, auf das der US-Präsident mit den Importzöllen aber eine falsche Antwort gibt.

ZUR LAGE AUF DEM ALUMINIUMMARKT

Im Jahr 2016 betrug die weltweite Aluminiumproduktion 58,9 Millionen Tonnen.[7] Mehr als die Hälfte der gesamten Produktion entfiel auf China (54%), gefolgt von Russland (6%), Kanada (5,4%), Indien (4,6%) und den Vereinigten Arabischen Emiraten (4,2%). Der Anteil der USA an der weltweiten Aluminium-Produktion betrug 2016 1,4% **(Tabelle 3)**.

Auch der Aluminiummarkt ist von großen Überkapazitäten betroffen. Wie bei Stahl, so entfällt auch beim Aluminium der größte Teil – fast 70% im Jahr 2016 – der weltweiten Überkapazitäten auf China. Damit sind die Überkapazitäten im Reich der Mitte ungefähr so groß wie die gesamte Produktion der nächstgrößeren Aluminiumerzeuger Russland, Kanada, Indien und der Vereinigten Arabischen Emirate zusammen. Der US-Aluminiummarkt war in der Vergangenheit deutlich weniger vor Importkonkurrenz geschützt als der US-Stahlmarkt. Bevor US-Präsident Trump seine Importzölle verhängte, unterlagen weniger als 20% der gesamten Aluminiumimporte der USA spezifischen Einfuhrzöllen, allerdings waren bereits 94% der Aluminiumimporte der USA aus China mit solchen Maßnahmen belegt (Bown 2018).

5 Die Europäische Kommission hat zurzeit 47 Antidumping- und Antisubventionierungsmaßnahmen gegenüber Stahlerzeugnissen in Kraft, von denen sich 22 Maßnahmen gegen China richten (Europäische Kommission 2016, 2017).

6 Im Jahr 2016 verbrauchte die US-Industrie fast 100 Millionen Tonnen Rohstahl, von denen 30 Millionen Tonnen importiert wurden. Somit deckten die USA 70% ihres Verbrauchs an Rohstahl anhand der inländischen Produktion.

7 Gemeint ist im Folgenden immer die primäre Erzeugung von Aluminium (Hüttenaluminium, primary aluminum), nicht die Wiederverwertung von Aluminium-Schrott.

Aluminiumproduktion in den USA stark geschrumpft

Auch die US-amerikanische Aluminiumproduktion ist in den vergangenen Jahren drastisch geschrumpft. Hohe Energiepreise, niedrige Absatzpreise, aber auch hausgemachte technische Probleme hatten zur Stilllegung zahlreicher Hütten geführt. 2017 erzeugten die USA mit den fünf verbliebenen Aluminiumhütten[8], die zu durchschnittlich 48% ausgelastet waren, gerade einmal 740.000 Tonnen Hüttenaluminium.[9] Gegenüber dem Jahr 2012 ist dies ein Rückgang der Produktion um 64%. Die Beschäftigung sank im selben Zeitraum um fast 60%. Nach Angaben des U.S. Bureau of Labor Statistics arbeiteten zuletzt nur noch rund 59.000 Personen im Wirtschaftszweig „Alumina and aluminum production and processing"; dies entspricht einem Anteil von 0,04% an der gesamten Beschäftigung in den USA.

USA decken 90% ihres Aluminiumverbrauchs durch Importe

Im Jahr 2017 verbrauchte die US-Industrie rund 5,7 Millionen Tonnen Hüttenaluminium. 740.000 Tonnen wurden in den USA erzeugt, 6,3 Millionen Tonnen wurden eingeführt und 1,3 Millionen Tonnen ausgeführt. Damit deckten die USA nur rund 10% ihres Verbrauchs an Aluminium anhand der inländischen Produktion, fast 90% des nachgefragten Aluminiums wurden importiert.

40% des importierten Hüttenaluminiums bezogen die USA im vergangenen Jahr aus Kanada, fast 10% aus China, rund 9% aus Russland und 8% aus den Vereinigten Arabischen Emiraten. Damit entfielen zwei Drittel der gesamten Aluminiumimporte der USA auf diese vier Länder **(Tabelle 4)**. Da bis zur Einführung der Importzölle durch US-Präsident Trump nur Aluminiumimporte der USA aus China handelsbeschränkenden Maßnahmen unterlagen, werden durch die neuen Importzölle besonders Kanada, Russland und die Vereinigten Arabischen Emirate getroffen.

8 1993 hatte es noch 23 Aluminiumhütten gegeben.

9 Das ist der geringste Ausstoß seit 1951.

Tabelle 3

Weltweite Produktion von Hüttenaluminium im Jahr 2016
in Millionen Tonnen

Produzent	Aluminium-Produktion	Anteil in %	Produktionskapazitäten Jahresende 2016	Überkapazitäten Jahresende 2016
China	31,9	54,1	43,2	11,3
Russland	3,6	6,0	3,9	0,3
Kanada	3,2	5,4	3,3	0,1
Indien	2,7	4,6	3,6	0,9
VAR[1]	2,5	4,2	2,5	0,0
Australien	1,6	2,8	1,7	0,1
Norwegen	1,2	2,1	1,6	0,3
Bahrain	1,0	1,6	1,0	0,0
Island	0,9	1,5	0,9	0,0
USA	0,8	1,4	2,0	1,2
Brasilien	0,8	1,3	1,4	0,6
Malaysia	0,6	1,1	0,8	0,1
übrige Länder	8,1	13,7	9,8	1,7
insgesamt	58,9	100,0	75,5	16,6

1 Vereinigte Arabische Emirate

Quelle: U.S. Geological Survey (2018), S. 21.

IMK

Tabelle 4

Aluminiumimporte der USA im Jahr 2017

Rang	Exporteur in die USA	Mrd. US-Dollar	Anteil in % an den gesamten Aluminiumimporten der USA
1	Kanada	6,9	40,0
2	China	1,7	9,7
3	Russland	1,6	9,1
4	Vereinigte Arabische Emirate	1,4	8,0
5	Bahrain	0,6	3,5
6	Argentinien	0,5	3,2
7	Deutschland	0,4	2,3
8	Indien	0,4	2,1
9	Australien	0,4	2,1
10	Südafrika	0,3	2,0
	übrige Länder	3,1	18,0
	insgesamt	17,3	100,0

Quelle: Principal sources of US steel, aluminium imports. https://www.channelnewsasia.com/news/business/principal-sources-of-us-steel-aluminium-imports-10028092; aufgerufen am 9.3.2018.

IMK

WELCHES KALKÜL STECKT HINTER DEN IMPORTZÖLLEN VON US-PRÄSIDENT TRUMP?

Entgegen der Äußerungen von US-Präsident Trump sind die Importzölle auf Stahl und Aluminium nicht dazu angetan, das Handelsbilanzdefizit der USA in nennenswerter Weise zu reduzieren. Die Einfuhren von Stahl und Aluminium machen zusammen nur rund 2 % der gesamten Gütereinfuhren der USA aus, so dass ein Rückgang dieser Importe keinen nennenswerten Effekt auf das US-Handelsbilanzdefizit hat. Des Weiteren richten sie sich nicht in erster Linie gegen China, was eigentlich erwartet worden war. Worum geht es dann?

Die Importzölle begünstigen Wirtschaftszweige, deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung zwar sehr gering ist, die aber einen hohen Symbolwert besitzen. Es ist ein Signal des US-Präsidenten an seine Kernwähler in den ehemals stark industrialisierten Regionen („Rust Belt"), dass er es ernst meint sowohl mit seiner „America first"-Doktrin als auch mit dem Kampf gegen den „unfairen" Handel, den angeblich die ganze Welt mit den Amerikanern treibt.

Das Kalkül des US-Präsidenten hinter den Importzöllen dürfte in erster Linie ein taktisches sein und zwar in zweierlei Hinsicht. Zum einen löst Trump gegenüber seinen Anhängern ein wichtiges Wahlversprechen ein und schürt in den Regionen des „Rust Belt" die Hoffnung, die abnehmende Bedeutung der Industrie aufhalten zu können. Nach Angaben des US-Handelsministeriums soll durch die Importzölle die durchschnittliche Auslastung der Produktionsstätten in der Stahl- bzw. in der Aluminiumindustrie von derzeit 73 % bzw. 48 % auf jeweils 80 % gebracht werden – eine zentrale Voraussetzung dafür, dass die beiden Wirtschaftszweige langfristig überleben können (U.S. Department of Commerce 2018e).

Zum anderen treffen die Importzölle besonders drei Länder hart, die sehr stark vom Außenhandel mit den USA abhängig sind und die zurzeit bestehende Freihandelsabkommen mit den USA nachverhandeln: Kanada, Mexiko und Südkorea. In den Augen von US-Präsident Trump sind das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) und das Freihandelsabkommen zwischen Südkorea und den USA (KORUS) der Inbegriff jener „schlechten Deals", die für die Handelsbilanzdefizite der USA verantwortlich sind. Deshalb setzt er die drohenden Importzölle als Druckmittel ein, um diesen Ländern Zugeständnisse bei den Nachverhandlungen abzuringen.

Von den Importzöllen wäre Kanada am stärksten betroffen, weil die kanadische Stahl- und Aluminiumindustrie extrem abhängig vom US-amerikanischen Absatzmarkt ist. So gingen im Jahr 2016 fast 90 % der gesamten Stahlexporte Kanadas in die USA; im Falle Mexikos waren es fast 73 % (U.S. Department of Commerce 2017a, S.5). Südkoreanische Unternehmen sind ebenfalls stark negativ von den Importzöllen betroffen. Zum einen gingen 2016 rund 12 % der koreanischen Stahlexporte in die Vereinigten Staaten. Zum anderen sind koreanische Firmen in erheblichem Maße von den Strafzöllen betroffen, die die USA seit kurzem auf die Einfuhr von Solar-Paneln und Waschmaschinen erheben. Zwar sind Kanada, Mexiko und Südkorea derzeit von den Importzöllen ausgenommen, aber der US-Präsident hat klar gemacht, dass er eine dauerhafte Ausnahmeregelung für diese Länder von einem erfolgreichen Abschluss der NAFTA- bzw. der KORUS-Nachverhandlungen abhängig macht.

WAS HABEN DIE USA BEI DEN NACHVERHANDLUNGEN BISLANG ERREICHT?

Nachdem er NAFTA und KORUS im Wahlkampf mit scharfen Worten kritisiert hatte, drängte der neugewählte US-Präsident gleich zu Beginn seiner Amtszeit Kanada, Mexiko und Südkorea zunächst zu Gesprächen und dann zur Aufnahme offizieller Verhandlungen, indem er damit drohte, die bestehenden Handelsabkommen anderenfalls aufzukündigen. Mit der Ankündigung der Importzölle auf Stahl und Aluminium am 1. März 2018 und der zunächst auf den 1. Mai 2018 befristeten Ausnahmeregelung wurde der Druck auf diese Länder weiter erhöht.

Südkorea akzeptiert Quote für Stahlexporte …

Im Falle Südkoreas scheint diese Strategie insoweit aufgegangen zu sein, als dieses Land tatsächlich eine Vereinbarung mit den USA in Bezug auf seine Stahlexporte getroffen hat. So wurde vereinbart, dass Südkorea eine Quote akzeptiert und dafür im Gegenzug dauerhaft von den Importzöllen auf Stahl ausgenommen bleibt. Diese

Quote liegt bei 70 % der Menge, die Korea im Durchschnitt der vergangenen drei Jahre (2015-2017) in die USA exportierte. Des Weiteren akzeptiert das asiatische Land die Importzölle für Aluminium in Höhe von 10 %.

… und macht Zugeständnisse im Automobilsektor

Hinsichtlich der Nachverhandlungen von KORUS gaben die USA am 28. März 2018 in einer Pressemitteilung bekannt, dass eine grundsätzliche Einigung zwischen beiden Vertragsparteien erzielt worden sei. Erstaunlicherweise gibt es von Seiten der USA keine offizielle Stellungnahme zu den Verhandlungsergebnissen. Allerdings wurden Eckpunkte der Vereinbarung von Südkorea publik gemacht.

Offenbar ist es so, dass es entgegen der massiven Drohungen von US-Präsident Trump im Vorfeld der Verhandlungen zu keinen tiefgreifenden Änderungen in KORUS gekommen ist, sondern dass Südkorea in einzelnen kritischen Bereichen wie dem Automobilsektor Zugeständnisse gemacht hat. So hat Korea zugestimmt, seinen Markt für US-Autobauer stärker zu öffnen. Die USA hatten beklagt, dass die koreanischen Sicherheitsstandards nicht-tarifäre Handelshemmnisse seien, die den US-Autobauern den Marktzugang erschweren.

Nunmehr darf jeder US-Autobauer 50.000 Fahrzeuge eines jeden Modells (statt bisher 25.000 Fahrzeuge) nach Korea exportieren, die zwar die US-amerikanischen, nicht aber die koreanischen Sicherheitsstandards erfüllen. Des Weiteren dürfen die USA bis zum Jahr 2041 – und damit 20 Jahre länger als ursprünglich vereinbart – die Einfuhr von Pick-up Trucks aus Südkorea mit einem Zoll in Höhe von 25 % belegen (Doug Palmer 2018).

NAFTA 2.0 ist nicht in Sicht

Deutlich komplizierter gestalten sich die Nachverhandlungen von NAFTA. Zum einen, weil es eine lange Liste äußerst kontroverser Themen gibt (Office of the U.S. Trade Representative 2017b) und zum anderen, weil die USA einen enormen Zeitdruck aufbauen. Die USA wollen den „Deal“ noch im Mai diesen Jahres unter Dach und Fach bringen und damit sicher stellen, dass der derzeit amtierende Kongress, in dem die Republikaner die Mehrheit haben, noch in diesem Jahr über den neuen Handelsvertrag abstimmt. Denn anders als bei der Verhängung der Importzölle unter Verweis auf die Gefährdung der nationalen Sicherheit, braucht der US-Präsident bei der Ratifizierung der Handelsverträge die Zustimmung des U.S.-Kongresses.

Auch bei den NAFTA-Nachverhandlungen spielt der Automobilsektor eine wichtige Rolle. Ein zentrales Thema sind die Ursprungsregeln (rules of origin), mit denen festgelegt wird, welcher Anteil bei der Herstellung von Waren in den Ländern erbracht werden muss, die das Freihandelsabkommen geschlossen haben, damit diese Waren in den Genuss der im Abkommen vereinbarten günstigen Zollsätze kommen.

Die USA drängen darauf, dass die Ursprungsregeln im Fahrzeugbau deutlich angehoben werden. Sie fordern, dass künftig 75 % (statt bisher 62,5 %) der Kernbestandteile eines Fahrzeugs (Motor, Getriebe, Karosserie, Achsen, etc.) im NAFTA-Raum produziert werden müssen. Des Weiteren wollen die USA, dass 40 % dieser Produktion von Arbeitern erbracht wird, die mindestens 15 US-Dollar pro Stunde verdienen. Diese Forderung hat Mexiko als unannehmbar bezeichnet und seinerseits einen Gegenvorschlag angekündigt. Obwohl die Deadline für die NAFTA-Nachverhandlungen immer näher rückt, sind bislang noch keine konkreten Ergebnisse publik gemacht worden.

USA zieht „schnelle Deals“ tiefgreifenden Reformen vor

Entgegen der markigen Aussagen des US-Präsidenten im Vorfeld der Verhandlungen, scheint es den USA nicht um eine tiefgreifende Überarbeitung von KORUS und NAFTA zu gehen. Solch eine Aufgabe würde auch deutlich mehr Zeit erfordern. Vielmehr versuchen die USA, auf die Schnelle „grundsätzliche Einigungen“ mit ihren Handelspartnern in bestimmten kritischen Bereichen wie dem Fahrzeugbau zu erreichen, in der Erwartung, dafür die Zustimmung des derzeit amtierenden Kongresses zu bekommen. Es ist bezeichnend, dass die USA bislang keinen einzigen Vertragsabschluss, sondern nur „grundsätzliche Einigungen“ mit ihren Handelspartnern vermelden. Was diese Vereinbarungen letztendlich wert sind, steht in den Sternen, da die inhaltliche Ausgestaltung

der Abkommen (auch mit Südkorea!) noch außerordentlich vage und die Zustimmung durch den U.S. Kongress noch völlig offen ist.

WELCHE ÖKONOMISCHEN AUSWIRKUNGEN KÖNNTEN DIE EINFUHRZÖLLE AUF DIE US-VOLKSWIRTSCHAFT HABEN?

Nachdem US-Präsident Trump bekannt gegeben hatte, dass er die Ausnahmeregelung für Kanada, Mexiko und die EU um weitere vier Wochen verlängert, so dass diese Länder bis zum 1. Juni 2018 von den Importzöllen auf Stahl und Aluminium ausgenommen sind, erklärte sein enger Wirtschaftsberater Peter Navarro, dass alle Handelspartner, die eine permanente Befreiung von den Importzöllen wollen, eine mengenmäßige Beschränkung ihrer Exporte werden akzeptieren müssen, sei es in Form von Quoten oder anderen Restriktionen. Es ist also davon auszugehen, dass die USA nach wie vor an ihrem Ziel festhalten, die Einfuhren von Stahl und Aluminium mengenmäßig deutlich zu reduzieren. Welche Auswirkungen könnte diese Strategie auf die US-Volkswirtschaft haben?

In den USA sind die Einfuhrzölle stark umstritten, was daran liegt, dass sie positive Auswirkungen auf die US-amerikanische Stahl- und Aluminiumindustrie, aber negative Auswirkungen auf alle nachgelagerten, Stahl und Aluminium verarbeitenden Wirtschaftszweige haben dürften. In der ökonomischen Theorie führt ein Zoll auf die Einfuhr von Stahl und Aluminium dazu, dass die US-amerikanischen Produzenten höhere Preise für ihre Erzeugnisse verlangen können, was zu einer Ausweitung der inländischen Stahl- und Aluminiumproduktion führt.

Gleichzeitig steigen mit höheren Preisen für diese Grundrohstoffe die Kosten für all diejenigen Wirtschaftszweige, die diese als Vorleistungen in ihrer Produktion verwenden, was wiederum zur Folge hat, dass diese Branchen ihren Output zurückfahren. A priori kann niemand mit Bestimmtheit sagen, ob letztlich die positiven oder die negativen Auswirkungen der Importzölle auf den gesamtwirtschaftlichen Output und die Beschäftigung überwiegen werden. Das hängt insbesondere davon ab, wie elastisch Angebot und Nachfrage auf die veränderte Preis- und Kostensituation reagieren. Aber es gibt gute Gründe anzunehmen, dass die gesamtwirtschaftliche Bilanz negativ sein wird. Warum?

In den USA sind nur knapp 200.000 Personen mit der Erzeugung von Stahl und Aluminium beschäftigt, während 12,3 Millionen Personen direkt oder indirekt mit seiner Verarbeitung zu tun haben; 5,6 Millionen Menschen im Verarbeitenden Gewerbe und 6,7 Millionen Menschen im Bausektor. Das heißt, dass die Anzahl derjenigen, die von den negativen Auswirkungen der Importzölle betroffen sind, 60mal so groß ist wie die Anzahl derjenigen, die in den Genuss der positiven Auswirkungen kommen. Welche negativen Auswirkungen sind zu befürchten?

Das Kernproblem besteht darin, dass Stahl und Aluminium Grundrohstoffe der Industrie sind, die überall als Vorleistungen zum Einsatz kommen (Automobil-, Luftfahrt-, Öl-, Verpackungs-, Konsumgüterindustrie, Maschinenbau, Bau, usw.). Unternehmen aus diesen Wirtschaftszweigen werden zukünftig höhere Preise für diese Vorleistungen zahlen müssen, weil

- die US-amerikanischen Stahl- und Aluminiumproduzenten nach Wegfall der Konkurrenz aus dem Ausland höhere Preise für ihre Produkte verlangen werden und
- die Unternehmen möglicherweise nach wie vor auf die Einfuhr von Stahl und Aluminium angewiesen sind, weil die US-amerikanischen Produzenten nicht in der Lage sind, die erforderlichen Mengen und/oder die erforderliche Qualität zu liefern.

Unter dem Strich dürften sich die Produktionskosten für eine Vielzahl von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe erhöhen. Wenn diese nicht in der Lage sind, die gestiegenen Kosten durch eine höhere Produktivität auszugleichen, muss jemand diese zusätzlichen Kosten tragen. Entweder sind es die Unternehmen, die ihre Absatzpreise konstant halten und die Kostensteigerungen durch eine Reduktion ihrer Gewinnmargen absorbieren. Oder es sind die US-amerikanischen Konsumenten, wenn die Unternehmen die gestiegenen Produktionskosten in Form höherer Verkaufspreise an die Verbraucher weitergeben. Allerdings würde sich dadurch die preisliche Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen verschlechtern, was insbesondere für Firmen aus exportorientierten Branchen wie der Automobil- und der Luftfahrtindustrie sowie dem Maschinenbau ein gravierendes Problem sein könnte.

Dass diese Befürchtungen nicht aus der Luft gegriffen sind, zeigt ein Blick in die jüngere Vergangenheit. Zu Jahresbeginn 2002 hatte US-Präsident George W. Bush auf Drängen der US-amerikanischen Stahlindustrie Einfuhrzölle und –quoten für spezifische Stahlerzeugnisse eingeführt, mit dem Effekt, dass die Stahlimporte der USA 2002 um schätzungsweise 13,5% zurückgingen. Gleichzeitig stiegen im selben Jahr – maßgeblich getrieben durch die Importzölle – die US-Preise für Stahl deutlich und verteuerten die Produktionskosten der Stahl verarbeitenden Branchen beträchtlich. Das blieb nicht ohne Folgen. Wie eine Studie im Auftrag der Consuming Industries Trade Action Coalition (CITAC) Foundation zeigt, verloren noch im selben Jahr 200 000 Amerikaner aufgrund der gestiegenen Stahlpreise ihren Job (Francois und Baughman 2003). Auf Drängen der einflussreichen Automobil- und Bauindustrie wurden die Zölle nach 21 Monaten wieder abgeschafft.

Es wäre zu wünschen, dass der Handelskonflikt nicht weiter eskaliert und die Auswirkungen der Importzölle damit in ihren gesamtwirtschaftlichen Folgen beschränkt blieben. Sollten aber die Handelspartner Gegenmaßnahmen ergreifen und der US-Präsident darauf seinerseits mit weiteren Strafzöllen reagieren, könnte eine Spirale in Gang kommen, die sehr viel schwerwiegendere Folgen hätte. Zum einen, weil dann Wirtschaftszweige, die eine große Bedeutung für die US-Wirtschaft haben, von den Handelsbeschränkungen betroffen sein werden, wie z.B. die Luftfahrtindustrie, sollte China seine Drohung wahrmachen und seine Flugzeuge zukünftig bei Airbus und nicht bei Boeing ordern. Zum anderen könnte es infolge einer Vielzahl von Maßnahmen zu einem nennenswerten Preisauftrieb in den USA kommen, wodurch die Realeinkommen sinken und mit ihnen der private Konsum. Des Weiteren wird die US-Notenbank im Falle von Zweitrunden-Effekten mit Zinserhöhungen reagieren. Sollten diese Zinserhöhungen nennenswert sein, dann hätte das nicht nur negative Auswirkungen auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmen, auf den Immobilienmarkt und die Schuldenlast, sondern es könnte auch zu einer Aufwertung des US-Dollar führen, wodurch wiederum die US-Exporte teurer, Importe aber billiger werden würden. Letzteres wäre für das erklärte Ziel des US-amerikanischen Präsidenten, das Handelsbilanzdefizit der USA senken zu wollen, vollkommen kontraproduktiv.

EINE VERHANDLUNGSSTRATEGIE FÜR EUROPA

Die Analyse der Kernelemente der Handelspolitik von US-Präsident Trump und die Bedeutung der Importzölle auf Stahl und Aluminium in diesem Zusammenhang haben Eines deutlich gemacht: Entgegen der Aussagen des US-Präsidenten und des US-Handelsministers sind diese Maßnahmen weder geeignet, das Handelsbilanzdefizit der USA nennenswert zu reduzieren, noch richten sie sich primär gegen China. Vielmehr setzen sie in erster Linie Kanada, Mexiko und Südkorea unter Druck, um diesen Ländern Zugeständnisse bei den Nachverhandlungen von NAFTA und KORUS abzuringen. Aber anders als vom US-Präsidenten im Vorfeld der Verhandlungen angekündigt, geht es den USA bei diesen Nachverhandlungen nicht um tiefgreifende Reformen, sondern um punktuelle Verbesserungen zu ihren Gunsten, die US-Präsident Trump im Wahlkampf für die *Midterm Elections* im Herbst diesen Jahres als handelspolitische Erfolge vermarkten kann.

Des Weiteren testen die USA mit den Importzöllen die Verhandlungsbereitschaft der EU und Chinas und es stellt sich die Frage, wie sich die EU verhalten sollte. Die Antwort hängt davon ab, was die USA von der EU als Gegenleistung für eine permanente Ausnahme von den Importzöllen verlangen. Bislang ist nur von einer mengenmäßigen Beschränkung der EU-Stahlexporte – etwa in Form einer Quote oder eines Kontingents – die Rede. Wie tragisch wäre solch eine Quote für die EU?

Aus den Erfahrungen mit den Importzöllen, die US-Präsident Bush seinerzeit verhängt hatte, lassen sich zwei wichtige Erkenntnisse ziehen: zum einen waren die Belastungen für die EU geringer als befürchtet, zum anderen spielte die Zeit der EU in die Hände.

Damals zeigte sich, dass Länder wie Südkorea, Japan oder die EU, denen die Bush Administration zollfreie Kontingente für bestimmte Stahlerzeugnisse gewährte, weil die US-Wirtschaft diese nicht in ausreichender Menge herstellen konnte, in zweierlei Hinsicht profitierten: zum einen hatten sie einen deutlichen preislichen Wettbewerbsvorteil gegenüber konkurrierenden Handelspartnern, die die Importzölle zahlen mussten; darüber hinaus profitierten sie noch von den steigenden Preisen auf dem US-amerikanischen Absatzmarkt. Denn die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen oder spezifischen Stahlerzeugnis-

sen ist, was der amerikanische Präsident übersieht, weitgehend unelastisch. Das heißt, dass die Handelspartner, denen ein Kontingent zugeteilt worden war, zwar eine geringere Menge als vorher zollfrei in die USA exportierten, dafür aber einen höheren Preis erzielten, so dass ihre finanziellen Einbußen per Saldo deutlich geringer waren als ursprünglich gedacht (Hufbauer und Goodrich 2003, S.4).

Des Weiteren spielte damals die Zeit für die EU, da sich in den USA vor dem Hintergrund der höheren Importpreise ein starker Widerstand der mächtigen Automobilindustrie und der Bauwirtschaft formierte, der schließlich dazu führte, dass US-Präsident Bush nach weniger als zwei Jahren die Importzölle und –quoten wieder abschaffte.

Solange die USA von der EU Importquoten für Stahl als Gegenleistung für eine Ausnahme von den Importzöllen fordert, könnte die EU dies aufgrund der zu erwartenden Preiserhöhungen auf dem amerikanischen Markt durchaus akzeptieren. Eigene Gegenmaßnahmen, die wiederum zu weiteren Gegenmaßnahmen der USA und damit zu einem sich ausbreitenden Handelskrieg führen könnten, wären daher kontraproduktiv. Die Erfahrung hat gezeigt, dass Zölle das Land, das sie verhängt hat, letztendlich stärker schädigen als die Handelspartner. Insofern besteht derzeit kein Grund für die EU, in der Handelspolitik auf Eskalation zu schalten. Europa könnte den Handelskrieg gewinnen, indem es ihn nicht führt.

Es wäre also sinnvoll, eine kurzfristige Eskalation zu vermeiden, denn das längerfristige Ziel der europäischen Handelspolitik sollte sein, die USA zur Aufgabe ihrer Opposition gegenüber der WTO zu bewegen. Um die USA an den Verhandlungstisch zu holen, könnte die EU einen konsequenten Zollabbau im transatlantischen Warenverkehr vorschlagen. Das hätte zwei Vorteile: zum einen entzöge man mit solch einem Vorschlag dem US-Präsidenten den Boden für weitere handelspolitische (Straf)Maßnahmen. Zum anderen müssten dann auch die USA Zugeständnisse machen und der Mythos von der einseitigen Benachteiligung der USA durch die Zölle der EU würde entzaubert.

Vor diesem Hintergrund gibt es zumindest auf kurze Sicht keinen Grund für die EU, im Handelskonflikt mit den USA Zugeständnisse zu machen, die über eine Quote für Stahl hinausgehen. Würden die USA für die Ausnahme von den Importzöllen jedoch weitaus mehr Zugeständnisse als bisher von der EU verlangen – etwa eine weitgehende Marktöffnung für Finanzdienstleistungen oder des öffentlichen Sektors, Lockerung des Datenschutzes für digitale Dienstleistungen etc. – verändert sich die Situation. Dann müsste die EU sehr viel offensiver agieren und etwa handelspolitische Gegenmaßnahmen ergreifen und vor der WTO klagen. Dies könnte dann aber der Auftakt zu einem Handelskrieg sein, der die gegenwärtige globale Handelsarchitektur in Trümmer legen könnte und bei dem es am Ende nur Verlierer gäbe.

LITERATUR

Bown, C. (2018): Trump's Steel and Aluminum Tariffs Are Counterproductive. Here Are 5 More Things You Need to Know. Peterson Institute for International Economics Blog. https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trumps-steel-and-aluminum-tariffs-are-counterproductive-here-are; aufgerufen am 11.5.2018.

Europäische Kommission (2016): Stahlindustrie: Kommission ergreift Maßnahmen zur Erhaltung zukunftsfähiger Arbeitsplätze und nachhaltigen Wachstums in Europa. Pressemitteilung vom 16.3.2016.

Europäische Kommission (2017): Stahl: Europäische Kommission begrüßt ambitionierte Vereinbarung des Globalen Forums gegen Überkapazitäten. Pressemitteilung vom 30.11.2017.

Francois, J./Baughman, L. (2003): The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs: A Quantification of the Impact During 2002. http://www.tradepartnership.com/pdf_files/2002jobstudy.pdf; aufgerufen am 17.5.2018.

Frenkel, M./Walter, B. (2018): Der neue Protektionismus der USA. In: Wirtschaftsdienst, Jg.98, H.4, S.276-283.

Hufbauer, G. C./Goodrich, B. (2003): Steel Policy: The Good, the Bad, and the Ugly. International Economics Policy Brief 03-1, Peterson Institute for International Economics. https://piie.com/sites/default/files/publications/pb/pb03-1.pdf; aufgerufen am 10.5.2018.

Office of the United States Trade Representative (2017a): The President's 2017 Trade Policy Ageda. https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/Chapter%201%20-%20The%20President%27s%20Trade%20Policy%20Agenda.pdf; aufgerufen am 29.3.2018.

Office of the United States Trade Representative (2017b): Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation (Update), November. https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf; aufgerufen am 1.4.2018.

Palmer, D. (2018): A KORUS conundrum; https://www.politico.com/newsletters/morning-trade/2018/03/27/a-korus-conundrum-151790; aufgerufen am 1.4.2018.

U.S. Department of Commerce (2017a): Global Steel Trade Monitor. Steel Imports Report: United States, December.

U.S. Department of Commerce (2017b): Global Steel Trade Monitor. Steel Imports Report: United States, March.

U.S. Department of Commerce (2018a): What You Need to Know About Section 232 Investigations and Tariffs. https://www.commerce.gov/news/blog/2018/03/what-you-need-know-about-section-232-investigations-and-tariffs; aufgerufen am 7.5.2018.

U.S. Department of Commerce (2018b): Fact Sheet: Section 232 Investigations: The Effect of Imports on the National Security. https://www.commerce.gov/news/fact-sheets/2017/04/fact-sheet-section-232-investigations-effect-imports-national-security; aufgerufen am 7.5.2018.

U.S. Department of Commerce (2018c): The Effect of Imports of Aluminum on the National Security. An Investigation Conducted under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as Amended. https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_aluminum_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180117.pdf; aufgerufen am 7.5.2018.

U.S. Department of Commerce (2018d): The Effect of Imports of Steel on the National Security, An Investigation Conducted under Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962, as Amended. https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_steel_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180111.pdf; aufgerufen am 7.5.2018.

U.S. Department of Commerce (2018e): Secretary Ross Releases Steel and Aluminum 232 Reports in Coordination with White House. Pressemitteilung vom 16.2.2018. https://www.commerce.gov/print/3438; aufgerufen am 9.3.2018.

U.S. Geological Survey (2018): Mineral commodity summaries 2018. https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2018/mcs2018.pdf; aufgerufen am 9.3.2018.

United Steelworkers of America (2004): Steel Companies Filing for Bankruptcy 1997-2004. http://www.libertyparkusafd.org/Hamilton/reports/Bankrupting%20Steel.pdf; aufgerufen am 14.5.2018.

World Steel Association (2017): World Steel in Figures 2017. https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:0474d208-9108-4927-ace8-4ac5445c5df8/World+Steel+in+Figures+2017.pdf; aufgerufen am 7.3.2018.

Impressum

Herausgeber
Hans-Böckler-Stiftung, Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf, Deutschland
Telefon +49 211 7778-312, imk@boeckler.de, www.imk-boeckler.de

Autorin
Dr. Sabine Stephan, sabine-stephan@boeckler.de

Der IMK Policy Brief ist als unregelmäßig erscheinende Online-Publikation erhältlich über
http://www.boeckler.de/imk_5036.htm

ISSN 2365-2098

Alle Rechte vorbehalten. Die Anfertigung von Fotokopien für Ausbildungszwecke und nichtkommerzielle Zwecke ist mit Quellenangabe gestattet.