

PRESSENOTIZ

Stimmungsschwankungen zwischen Handelskrieg und Nulltarif und ihre Selbstschädigungseffekte für die USA

Ein Handelskrieg ist laut Donald Trump für die USA „[leicht zu gewinnen](#)“. Handelsökonomen innerhalb und außerhalb der USA haben das seit jeher dementiert. Einige Warnungen werden seit Einführung von Gegenmaßnahmen durch die EU, Kanada, Mexiko und nicht zuletzt China durch Unternehmensentscheidungen bestätigt. Nun schlägt auch die Wirtschaftskammer der USA Alarm und geht mit einer Anti-Zoll-Kampagne www.thewrongapproach.com in die Offensive.

Eine Spirale aus Zöllen und Gegenmaßnahmen durch vor den Kopf gestoßene Handelspartner, die sich auf die Spielregeln der Welthandelsorganisation berufen, kann zu **erheblichen Selbstschädigungseffekten für die USA führen**:

1. **Produktionskosten für US-Importeure werden teurer.** Profite werden sinken und besonders bei kleineren und mittelgroßen Betrieben zu Investitionsrückgängen führen. Während manche Unternehmen versuchen, mehr Stahl und Aluminium aus den USA zu beziehen, sehen sich andere mit der Entscheidung konfrontiert ihre Produktion aus den USA auszulagern, um erhöhte Materialkosten durch geringere Fertigungskosten im Ausland zu kompensieren.
2. **US-Konsumenten sehen sich mit höheren Preisen konfrontiert.** Alleine durch die Einführung von US-Zöllen auf Stahl (25%) und Aluminium (10%) werden höhere Kosten für Immobilien, aber auch Produkte wie Fahrzeuge, Boote, bis hin zu Bier (aufgrund der Aluminiumdosen) erwartet.
3. **US-Exporteure sind von Gegenmaßnahmen negativ betroffen.** Kurzfristig günstiger könnten für die US-Konsumenten Agrarprodukte, wie Schweinefleisch, auf Kosten von US-Produzenten werden, die von Gegenmaßnahmen der Handelspartner betroffen sind, und versuchen müssen, ihre im Ausland nicht mehr absetzbaren Produkte auf dem heimischen Markt unter erhöhter Konkurrenz abzusetzen. Unternehmen, wie Harley Davidson, kündigten auch bereits Auslagerungen der Produktion von Gütern für den europäischen Markt an, da zusätzliche EU-Zölle ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stark beeinträchtigen würden.
4. **Die schwankende US-Politik führt zu einem Vertrauensverlust in US-Politik, volatilen Aktienmärkten, erhöhten Planungskosten für Unternehmen und einem Rückgang an Investitionen.**

Wie einschneidend die volatile US-Handelspolitik ist, zeigt sich besonders deutlich für die Automobilbranche. Sowohl US-amerikanische als auch die europäische Automobilbranche sind von Trump-Zöllen und Gegenmaßnahmen von Handelspartnern besonders betroffen. Bereits im Jänner 2017 drohte Präsident Donald Trump erstmals mit Zöllen von bis zu 35% gegen die deutsche Fahrzeugindustrie. Aktuell wird geprüft, ob man Zölle gegen europäische Autos von etwa 20% unter

Berufung auf die Sicherung der nationalen Sicherheit einheben könne. Zölle auf Produkte aus China und Gegenmaßnahmen Chinas treffen heute schon Unternehmen aus den USA und Europa – wie Ford, General Motors, BMW oder Daimler – die in beiden Ländern tätig sind. In diesem Kontext kommt der Vorschlag einer beidseitigen Zollbefreiung für Fahrzeugexporte überraschend.

Eine Umsetzung der „Null-Lösung“ ist in naher Zukunft jedoch nicht abzusehen: Obwohl ein Zusammentreffen mit betroffenen Unternehmen ein erster Schritt in diese Richtung sein könnte, liegt die Kompetenz der Handelspolitik bei der Europäischen Kommission, die nach den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) spielt. Der Grundsatz, keine WTO-Mitglieder schlechter stellen zu dürfen als andere („Meistbegünstigtenklausel“), bedeutet auch gleichzeitig, innerhalb der WTO keine Handelspartner besser stellen zu können. Die Ausnahme der Regel stellen Freihandelsabkommen dar: Und so startet die Diskussion zum Transatlantischen Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) vielleicht von neuem...

Weitere Information unter:

„Dollar für Dollar“: Konsequenzen einer „America Alone“-Politik: <https://wiiw.ac.at/n-324.html>

Von Zolleskalation zum Nulltarif: <https://wiiw.ac.at/n-326.html>

wiiw, 09. Juli 2018

Für Rückfragen:

Julia Grübler

Tel. (+43-1) 533 66 10-86

gruebler@wiiw.ac.at

Von Gegenmaßnahmen betroffene Exporte der USA (in US-Dollar)

● bis 200 Mio. ● 200-500 Mio. ● 500-1000 Mio. ● 1-2 Mrd. ● 2-3 Mrd. ● > 3 Mrd.

