GED
Global Economic Dynamics

GED Studie

Konsequenzen einer protektionistischen Handelspolitik der USA

BertelsmannStiftung

Autoren

Dr. Thieß Petersen, Bertelsmann Stiftung
Dr. Ulrich Schoof, Bertelsmann Stiftung
Dr. Erdal Yalcin, ifo Institut und CESifo
Prof. Gabriel Felbermayr, ifo Institut und LMU München
Marina Steininger, ifo Institut

Konsequenzen einer protektionistischen Handelspolitik der USA

Eine Studie des ifo Instituts

im Auftrag der Bertelsmann Stiftung

Endbericht Juli, 2017

Dr. Erdal Yalcin (ifo Institut & CESifo)
Prof. Gabriel Felbermayr, PhD (ifo Institut & LMU München)
Marina Steininger (ifo Institut)

ifo INSTITUT
Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.

Zentrum für Außenwirtschaft
Poschingerstr. 5, 81679 München

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung **1**

2 Die wichtigsten Ergebnisse der Studie **3**

3 Amerikas Wirtschaft und Handel **6**

3.1 Wirtschaftliche Entwicklung der USA über die letzten 25 Jahre 6

3.2 Entwicklung der US-Handelspartner – Kanada und Mexiko 7

3.3 NAFTA und die Handelsentwicklungen 8

3.4 Handelsanteile Mexikos und Kanadas am Gesamthandel der USA 12

3.5 Sektorale Handelsverflechtungen 13

3.6 Beitrag Kanadas und Mexikos am Output der USA 18

3.7 Handelsentwicklung der USA weltweit 20

4 Zoll- und Handelsbarrieren der USA **26**

4.1 Handelsbarrieren der USA mit Kanada und Mexiko 26

4.2 Unterschiede zwischen WTO-Maximalzoll und NAFTA-Zollniveau 29

4.3 Zölle der USA gegenüber der Welt 31

4.4 Allgemeine Handelsbarrieren der USA 33

5 Quantitative Analyse **36**

5.1 Methodik eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells und Daten 36

5.2 Szenarien 38

5.3 USA – NAFTA 40

5.4 Border Tax Adjustment 51

5.5 USA – WTO 57

5.6 Zusammenfassung der quantitativen Simulationsergebnisse 68

6 Schlussfolgerungen **69**

Abbildungsverzeichnis

1 Wichtige Kenngrößen der USA (2015) . . . 6

2 Wichtige Kenngrößen Kanadas (2015) . . . 7

3 Wichtige Kenngrößen Mexikos (2015) . . . 8

4 USA Güterhandel mit Mexiko und Kanada . . . 9

5 Handelsbilanz der USA mit Kanada nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1991-2012 in Mrd. USD . . . 10

6 Handelsbilanz der USA mit Kanada nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1999-2015 in Mrd. USD . . . 12

7 Handelsbilanz der USA mit Mexiko nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1999-2015 in Mrd. USD . . . 13

8 Handelsbilanz der USA mit Mexiko nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1991-2012 in Mio. USD . . . 14

9 Handelsanteile Mexikos und Kanadas an Gesamtimporten/-exporten der USA . . . 15

10 Mexiko und Kanada: Anteil der Importe aus USA an den Gesamtimporten und Anteil der Exporte in die USA an den Gesamtexporten . . . 15

11 Wertschöpfungsanteil der NAFTA-Länder an US-Output 2011 . . . 18

12 US-amerikanische Top 5-Exportdestinationen außerhalb des NAFTA 2015 . . . 21

13 US-amerikanische Top 5-Importländer außerhalb des NAFTA 2015 . . . 21

14 Handelsbilanz mit den Top 10-Handelspartnern 2015 . . . 22

15 Exportanteil der Länder am Gesamtexport der USA 2015 . . . 22

16 Importanteil der Länder am Gesamtimport der USA 2015 . . . 23

17 Weltweite Handelsüberschüsse und -defizite der USA 2013-2015 . . . 23

18 Prozentuale Wertschöpfung der Länder an der US-Gesamtproduktion 2011 . . . 24

19 Prozentuale Wertschöpfung der USA an der Gesamtproduktion der Länder 2011 . . . 25

20 Zölle der NAFTA-Länder gegenüber Mitgliedstaaten (ungew. Durchschnitt) . . . 26

21 „Water in the tariff“: WTO-Bound-Zoll – angewandter NAFTA-Zoll der USA 2015 . . . 29

22 Bound-MFN-Zoll und Importe nach GTAP-Sektoren . . . 32

23 Differenz zwischen Bound- und Most Favoured Nation-Zoll 2014 . . . 33

24 Anzahl der diskriminierenden Maßnahmen der USA seit 2009, Länder 34
25 Anzahl der diskriminierenden Maßnahmen der G20-Länder 34
26 Zahl protektionistischer US-Maßnahmen pro Land (in Kraft) 35
27 Zahl protektionistischer Maßnahmen gegen die USA (in Kraft) 35
28 Stilisierter Anpassungspfad des BIP 38
29 Szenario I – Veränderung der US-Zölle gegenüber Kanada, in %-Punkten 41
30 Szenario I – Veränderung der US-Zölle gegenüber Mexiko, in %-Punkten 41
31 Szenario I – Veränderung der NTBs in Prozent 41
32 USA Bound und MFN-Zölle 2015 auf HS4 6-Steller Produktebene 73

Tabellenverzeichnis

1 Handelsströme der USA mit Kanada in den Top 5-ISIC4-Sektoren 16

2 Handelsströme der USA mit Mexiko in den Top 5-ISIC4-Sektoren 2011–2015 17

3 Wertschöpfungsanteil Mexikos und Kanadas am US-amerikanischen Output in den Top 5-GTAP-Sektoren 19

4 Wertschöpfungsanteil der USA am kanadischen und mexikanischen Output in den Top 5-GTAP-Sektoren 19

5 Angewandte bilaterale Zölle zwischen den NAFTA-Ländern 1989 und 1999 28

6 „Water in the tariff“ : USA – Kanada und Mexiko, 2015 30

7 Top 10-Importsektoren der USA und deren Einfuhrzölle 31

8 Szenario I – Veränderung des realen Bruttohaushaltseinkommen, in % 43

9 Szenario I – Veränderung des realen Lohns, in % 44

10 Szenario I – Veränderung der bilateralen US-Exporte, in % 45

11 Szenario I – Veränderung der bilateralen US-Importe, in % 46

12 Szenario I – Veränderung der sektoralen Exporte und Importe im Güterbereich, in % für USA, Kanada, Mexiko und Deutschland 47

13 Szenario I – Veränderung der sektoralen Exporte und Importe von Dienstleistungen, in % für USA, Kanada, Mexiko und Deutschland 48

14 Szenario I – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in den USA 50

15 Szenario II – Veränderung des Bruttohaushaltseinkommen, in % 52

16 Szenario II – Veränderung der realen Löhne, in % 52

17 Szenario II: Veränderung der US-Exporte und Importe in dritte Länder, in % 54

18 Szenario II: Veränderung der US-Exporte auf Sektorenebene, in % 55

19 Szenario II: Veränderung der deutschen Exporte auf Sektorenebene, in % 56

20 Szenario III – Veränderung des realen Bruttohaushaltseinkommen, in % 59

21 Szenario III – Veränderung des realen Lohns, in % 60

22 Szenario III – Veränderung der bilateralen US-Exporte, in % 61

23 Szenario III – Veränderung der bilateralen US-Importe, in % 61

24 Szenario III – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in den USA 63

25 Szenario III – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in Deutschland . . 65
26 Szenario III – Bound Level-Zölle: Makroökonomische Effekte in % 67
27 (Pro-Kopf-) Einkommen, Baseline Jahr 2014 74
28 Liste der WIOD-Güter 75
29 Liste der WIOD-Dienstleistungen 76
30 Szenario I – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in Mexiko 77
31 Szenario I– Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in Kanada 77

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
BTA	Border Tax Adjustment
EU	Europäische Union
EUR	Euro
GL	Grubel Lloyd
GTAP	Global Trade Analysis Project
HS	Harmonized Commodity Description and Coding Systems
IDB	Integrierte Datenbank Welthandelsorganisation
ISIC	International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
MFN	Most Favoured Nation
Mio.	Million/-en
Mrd.	Milliarde/-n
NAFTA	North American Free Trade Agreement (Nordamerikanisches Freihandelsabkommen)
NTB	Non-Tariff Barriers (Nicht-tarifäre Handelshemmnisse)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
ROW	Rest of World (Rest der Welt)
SVA	Sectoral Value Added (Sektorale Wertschöpfung)
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership (Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft)
TTP	Trans-Pacific Partnership (Transpazifische Partnerschaft)
USA	Vereinigte Staaten von Amerika
USD	US-Dollar

VA	Value Added (Wertschöpfung)
VK	Vereinigtes Königreich
WIOD	World Input Output Tables
WITS-TRAINS	Datenbank: World Integrated Trade Solutions
WTO	World Trade Organization (Welthandelsorganisation)

1 Einleitung

Nach der globalen Finanzkrise 2008/2009 und der damit einhergehenden Stagnation in der Post-Doha-Runde innerhalb der Welthandelsorganisation (WTO) waren führende Handelsnationen bestrebt, neue regionale Handelsabkommen abzuschließen, um zunächst in einzelnen Regionen einen Fortschritt in der weltweiten Handelsliberalisierung herbeizuführen. Hierzu zählten insbesondere zum einen das transatlantische Abkommen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), das die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und den USA verbessern sollte, und zum anderen das Transpazifische Handelsabkommen zwischen den USA und einer Vielzahl von Pazifik-Anrainerstaaten (TPP, Trans-Pacific Partnership). Das Kernziel dieser Handelspolitiken bestand darin, einer möglichen Zunahme nationaler Protektionspolitik im internationalen Handel entgegenzuwirken. Die Nachwirkungen der letzten Finanzkrise sind in vielen Ländern bis heute in Form hoher Arbeitslosigkeit und stagnierender Ökonomien deutlich spürbar. Politische Entscheidungsträger sind in diesem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld damit konfrontiert, ihre Wählerschaft davon zu überzeugen, dass eine Abschottung der nationalen Märkte durch Protektion nicht nachhaltig zu einer Lösung der wirtschaftlichen Probleme führen kann. Diesen Bestrebungen stehen zunehmend in vielen Ländern politische Akteure entgegen, die eine protektionistische Wirtschaftspolitik propagieren.

Diese „Our nation first“-Haltung erlangte durch die Ernennung Donald Trumps zum neuen US-Präsidenten eine neue Qualität. Die USA haben faktisch die bereits weit fortgeschrittenen Handelsabkommen sowohl mit der EU als auch mit den transpazifischen Staaten auf Eis gelegt: TTIP und TPP werden vorerst nicht umgesetzt. Darüber hinaus haben die USA eine Neuverhandlung des nordamerikanischen Handelsabkommens NAFTA (Nord-American Free Trade Agreement) angekündigt, in dem neben den USA Kanada und Mexiko Vertragspartner sind.
Aktuell überprüft die US-Administration den Güterhandel mit allen Nationen der Welt und evaluiert, ob der Handel aus Sicht der USA "fair" gestaltet ist. Sofern Handelspraktiken als nicht wettbewerbsbasiert bzw. unfair eingestuft werden, will die US-Administration den Zugang auf den amerikanischen Markt beschränken. Konkret soll die Besteuerung von Gütern in Amerika zu ungunsten importierter ausländischer Wertschöpfungsanteile reformiert werden. Dies soll unter anderem durch ein sogenanntes Border Tax Adjustment (BTA) erreicht werden.

Dass gerade die Vereinigen Staaten von Amerika eine zunehmend reservierte Haltung gegenüber dem internationalen Handel aufzeigen, wiegt besonders schwer. Die USA sind der Architekt des globalen regelbasierten multilateralen Handelssystems. Konsequent hat das Land in der Vergangenheit die drei Säulen des internationalen Wirtschaftssystems – Weltbank, Währungsfond und Welthandelsorganisation – vorangetrieben. Dadurch eröffnet sich zudem bis heute insbesondere für Entwicklungs- und Schwellenländer die Möglichkeit, über die Anbindung in das westliche Wirtschaftssystem nicht nur ihre Wirtschaft weiterzuentwickeln, sondern auch nationale Demokratien und freiheitliche Werte voranzutreiben. Insofern beschränken sich die Konsequenzen einer sich ändernden US-Handelspolitik

nicht nur auf wirtschaftliche Aspekte, sondern können wichtige weitergehende politische und gesellschaftliche Folgen nach sich ziehen. Daher ist eine Analyse der möglichen protektionistischen Maßnahmen der USA, die bisher nur als mögliche Handelspolitik kommuniziert werden, von besonderem internationalen Interesse.

Die ökonomischen Konsequenzen einer durch die USA inthronisierten protektionistischen Handelspolitik wurden in dieser Debatte bisher nicht umfassend quantifiziert. Auch ist davon auszugehen, dass eine Abschottung des US-Marktes in der Welt nachgeahmt wird und eine weltweite Zunahme der Handelsprotektion nach sich zieht. Es droht im schlimmsten Fall eine Kettenreaktion von protektionistischen Maßnahmen, die zum Scheiterns des multilateralen Handelssystems führen kann. In Anbetracht dieser besorgniserregenden Entwicklung zielt diese Studie darauf ab, die ökonomischen Konsequenzen einer protektionistischen US-Handelspolitik zu quantifizieren. Die Studie konzentriert sich auf handelspolitische Szenarien, die bisher von der aktuellen US-Administration als mögliche neue Handelspolitiken kommuniziert werden. In der ersten Simulation wird eine partielle Rückführung des nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA betrachtet. Im Anschluss illustriert die Studie mögliche Konsequenzen einer BTA-Politik, die auf eine Verteuerung ausländischer Importe abzielt und zugleich amerikanische Exporte subventionieren soll. Zuletzt wird eine Abschottung des US-Marktes simuliert, indem eine Erhöhung der amerikanischen Zölle unterstellt wird. Die Studie präsentiert belastbare quantitative Ergebnisse, die bei Umsetzung einer zunehmend protektionistischen US-Handelspolitik zu erwarten sind. Die Ergebnisse sollen Entscheidungsträgern und Interessensgruppen helfen, mögliche Risiken einer protektionistischen Politik abzuschätzen.

Zunächst werden im nächsten Kapitel die wichtigsten Ergebnisse der Studie zusammengefasst. Kapitel 3 stellt anschließend die Entwicklung und Struktur des US-Handels deskriptiv dar. Im weiteren Verlauf werden die bestehenden Zoll- und Handelsbarrieren der USA herausgearbeitet. Kapitel 5 präsentiert und diskutiert schließlich die Ergebnisse dreier protektionistischer Handelspolitiken für die USA. Die Studie endet mit einer politischen Schlussfolgerung.

2 Die wichtigsten Ergebnisse der Studie

1. Die Vereinigten Staaten von Amerika stellen bis heute mit aktuell 16,6 Billionen USD den größten Wirtschaftsraum der Welt dar, in dem die Bürger mit 58.000 US Dollar zugleich eines der höchsten durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen der Welt erreichen. Aufgrund der ökonomischen Größe des Landes wirken sich wirtschaftspolitische Maßnahmen, insbesondere in der Handelspolitik, sehr stark auf die Welt aus.

2. Die zwei Anrainerstaaten Kanada und Mexiko sind insbesondere seit dem Inkrafttreten des nordamerikanischen Freihandelsabkommmens (NAFTA) die wichtigsten Handelspartner der USA. Beide Staaten erhalten ihr größtes Exportvolumen aus den USA. Auch für die US-Importe sind Kanada und Mexiko von großer Bedeutung. Lediglich aus China importieren die USA mehr Güter, seitdem das asiatische Land 2001 Mitglied der WTO wurde.

3. Kanada und Mexiko sind sowohl wegen der geographischen Nähe als auch aufgrund des NAFTA mittlerweile sehr stark in die US-Wertschöpfungsketten integriert. Kanada stellt etwa 1,2 Prozent der gesamten US-Wertschöpfung bereit, während Mexiko etwa 0,9 Prozent erreicht. Ein überdurchschnittlich hoher Anteil an kanadischer Wertschöpfung findet sich in der US Automobilindustrie wieder.

4. Seit der Umsetzung des NAFTA weisen die USA mit ihren Anrainerstaaten ein signifikantes Handelsdefizit auf, das sich im Falle Mexikos seit Beginn des NAFTA bis zur letzten Finanzkrise stetig erhöht hat und seitdem bei etwa 60 Milliarden USD stagniert. Im Falle Kanadas ist in die Vergangenheit ebenfalls ein dauerhaftes Handelsdefizit für die USA zu beobachten, das sich jedoch im Güterhandel seit 2009 auf einem Niveau von 20 Milliarden USD hält. Die gesamte Handelsbilanz der USA mit Kanada (Güter- und Dienstleistungshandel) hat sich 2015 ins Positive gedreht.

5. Eine in der öffentlichen Debatte nicht oft gewürdigte Entwicklung betrifft die US-Handelsbilanz im Dienstleistungssektor. Hier weisen die USA sowohl mit Kanada als auch mit Mexiko regelmäßig einen Überschuss auf. Im Falle Kanadas beispielsweise übertreffen die Überschüsse im Dienstleistungshandel die Handelsdefizite im Güterhandel. Ein ähnliches Muster liegt bei Mexiko vor, wobei im Aggregat die USA weiterhin ein Handelsdefizit aufweisen.

6. Im Handel der USA mit der Welt nimmt China in den letzten Jahren eine besondere Stellung ein. Insbesondere nach dem Beitritt Chinas in die WTO (2001) ist der US-amerikanische Handel mit China förmlich explodiert. Hierbei ist vor allem das stetig angewachsene US-Handelsdefizit mit China hervorzuheben. US-Importe aus China sind mittlerweile über 3,5 Mal so hoch wie die amerikanischen Exporte nach China.

7. Ein persistentes US-Handelsdefizit besteht seit Jahren nicht nur mit China. Bei acht von zehn der wichtigsten Handelspartner weisen die USA ebenfalls ein signifikantes Handelsdefizit auf.

Dazu zählen Japan und Deutschland, die etwa doppelt so viel in die USA exportieren als sie importieren. Innerhalb der EU sind die Handelsbeziehungen zu den USA bei nahezu allen Ländern durch ein Handelsdefizit gekennzeichnet.

8. Die USA haben ihre Handelszölle sowohl innerhalb des NAFTA als auch innerhalb der WTO im Vergleich zu den jeweiligen Handelspartnern auf ein relativ niedriges Niveau gesenkt. Betrachtet man die weltweiten Zölle, so sind die USA aufgrund der relativ niedrigen Zölle eine sehr offene Volkswirtschaft.

9. Bei Betrachtung nicht-tarifärer Handelsprotektion erweisen sich die USA insbesondere in den letzten Jahren als ein zunehmend protektionistisches Land. Insbesondere in den letzten zwei Jahren hat sich die Zahl regulatorischer Handelsbarrieren bei Importen in die USA stark erhöht.

10. Durch die Auflösung des nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) würden die beteiligten Mitglieder USA, Mexiko und Kanada einen beträchtlichen wirtschaftlichen Schaden erleiden. Mit einem sinkenden Bruttohaushaltseinkommen von 1,54 Prozent wäre Kanada der größte Verlierer der NAFTA-Mitglieder. Mexiko würde 0,96 Prozent, die USA würden 0,22 Prozent des Bruttohaushaltseinkommens einbüßen. Zugleich würde eine Handelsumlenkung einsetzen, die eine Erhöhung der US-Importe vor allem aus China, Japan und Deutschland zur Folge hätte.

11. Anders als von der US-Regierung intendiert, würden die USA durch die Einführung eines „Border Tax Adjustment“ einen Rückgang im Bruttohaushaltseinkommen in Höhe von 0,67 Prozent erfahren. Zugleich würde diese Handelspolitik auf lange Sicht insgesamt zu einem Rückgang im weltweiten Handel führen.

12. Durch eine unilaterale Abschottung der USA gegenüber allen WTO-Mitgliedern in Form höherer Zölle und nicht-tarifärer Barrieren würden die NAFTA-Mitglieder Mexiko (–2,51 Prozent) und Kanada (–2,73 Prozent) starke Verluste bei den Bruttohaushaltseinkommen erleiden. Innerhalb der EU wären Irland und Luxemburg mit einem Verlust an Bruttohaushaltseinkommen von 3,48 Prozent und 2,84 Prozent die größten Verlierer. EU-Mitglieder hätten durchweg Einbußen durch die unilaterale, protektionistische US-Politik. Deutschland würde 0,68 Prozent des aktuellen Bruttohaushaltseinkommens verlieren, bei den USA wären es durch die Abschottung ihres Marktes 1,39 Prozent.

13. Sollten die USA sich nicht mehr an die WTO-Abmachungen halten, wäre ein weltweiter Handelskrieg mit Vergeltungsmaßnahmen gegenüber Amerika sehr wahrscheinlich. In solch einem Szenario würden die jeweiligen wirtschaftlichen Einbußen nochmals größer ausfallen. Die US-Wirtschaft würde um 2,32 Prozent schrumpfen. Für einzelne Länder würde ein auf die USA konzentrierter Handelskrieg die wirtschaftlichen Verluste etwas kleiner ausfallen lassen als im

Falle einer unilateralen protektionistischen USA. Für Deutschland beispielsweise bedeutete dies einen BIP-Rückgang von etwa 0,40 Prozent, für China von 0,34 Prozent.

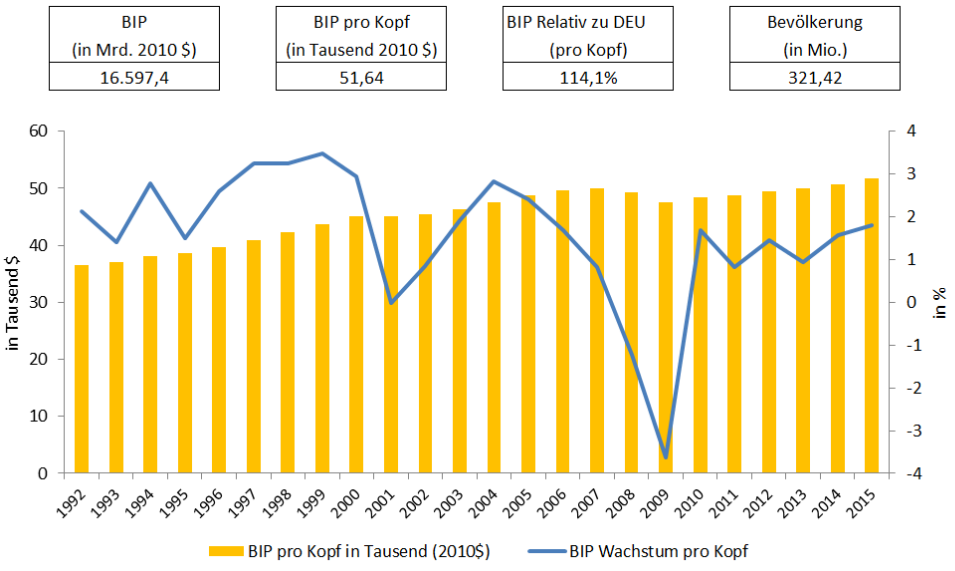
14. Alle von der US-Administration bisher angedrohten protektionistischen Handelspolitiken würden gemäß dieser Studie nicht nur in den Partnerstaaten der USA zu negativen wirtschaftlichen Effekten führen, sondern auch und insbesondere die US-Wirtschaft selbst sehr negativ treffen.

3 Amerikas Wirtschaft und Handel

3.1 Wirtschaftliche Entwicklung der USA über die letzten 25 Jahre

Die USA bilden mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 16,6 Billionen USD den größten Wirtschaftsraum der Welt. Mit einem realen Pro-Kopf-Einkommen von 58.000 USD (2016) erreicht ein US-Bürger im weltweiten Vergleich das achthöchste Einkommen und liegt damit deutlich über dem durchschnittlichen deutschen Einkommen, das im selben Jahr bei 48.000 USD liegt. Abgesehen von der Dotcom-Blase um die Jahrtausendwende und von der Weltwirtschaftskrise 2008 und 2009 belief sich das Wirtschaftswachstum der USA pro Jahr auf ein bis 3,5 Prozent. Besonders in der Zeit ab 1995 bis 2000, und somit ein Jahr nach Inkrafttreten des NAFTA, konnten die USA ein starkes Wirtschaftswachstum verzeichnen. Zudem haben sich die USA mit einem jährlichen Pro-Kopf-Wachstum von etwa zwei Prozent in den Jahren nach der Wirtschaftskrise ab 2009 sehr viel schneller erholt als beispielsweise die EU. Die Bevölkerung der USA erreichte im Jahr 2015 knapp über 320 Millionen.

Abbildung 1: Wichtige Kenngrößen der USA (2015)



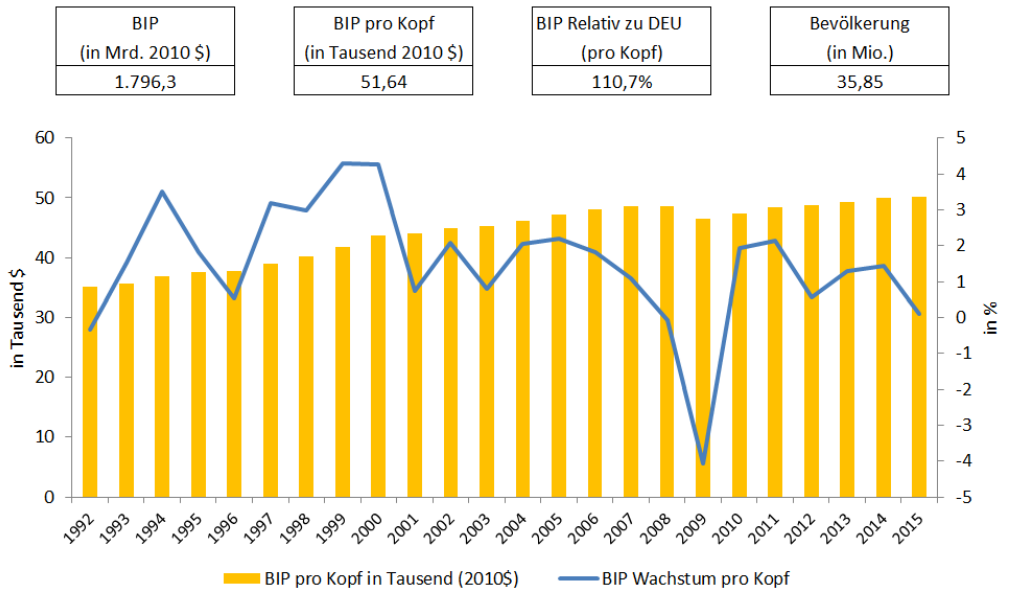
Quelle: World Development Indicators -World Bank

Die zwei Anrainerstaaten Kanada und Mexiko haben sich insbesondere seit der Unterzeichnung des NAFTA-Abkommens zu den wichtigsten Handelspartnern der USA entwickelt. Kanada und Mexiko beziehen die meisten Exporte aus den USA; beide Länder sind auch für die US-Importe von großer Bedeutung. Lediglich aus China importieren die USA mehr als aus Kanada und Mexiko. Aufgrund dieser Sonderstellung wird im nächsten Abschnitt die wirtschaftlichen Entwicklungen Kanadas und Mexikos näher beschrieben.

3.2 Entwicklung der US-Handelspartner – Kanada und Mexiko

Kanadas Wirtschaftsraum ist mit einem BIP von 1,79 Billionen Dollar deutlich kleiner als derjenige der USA. Betrachtet man die letzten 25 Jahre, so weist Kanada jedoch eine ähnliche wirtschaftliche Entwicklung auf wie die USA. Nach der NAFTA-Ratifizierung bis in das Jahr 2000 weist das Land, ähnlich wie die Vereinigten Staaten, ein relativ hohes Wachstum im Pro-Kopf Einkommen auf. In dieser Zeit gelang es Kanada zeitweise, ein jährliches Pro-Kopf-Wachstum von vier Prozent zu überschreiten. Im Gegensatz dazu fiel das Wirtschaftswachstum in den Jahren vor der Finanzkrise in 2008/2009 mit ein bis zwei Prozent pro Jahr etwas niedriger aus als das der USA. Der Weg aus der Krise gelang Kanada jedoch ähnlich gut.

Abbildung 2: Wichtige Kenngrößen Kanadas (2015)

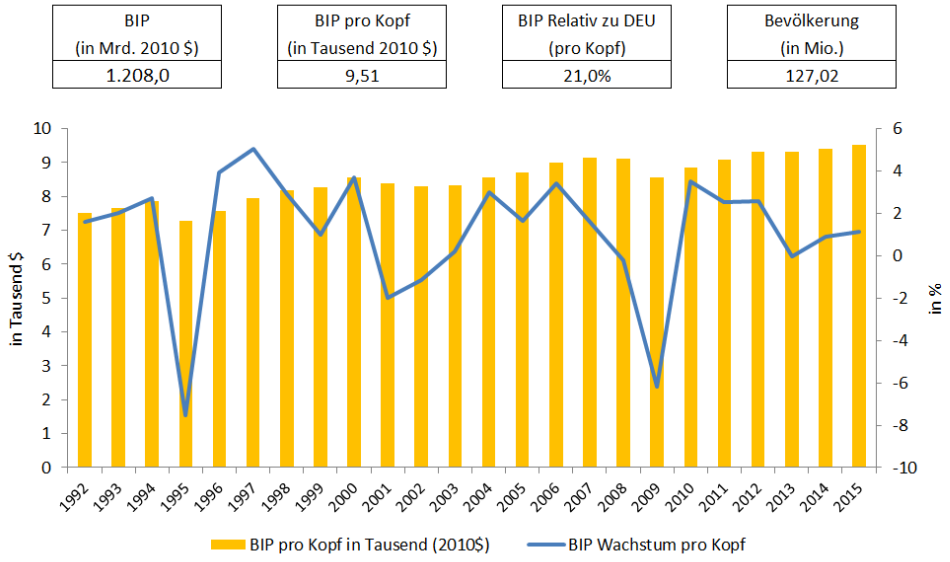


Quelle: World Development Indicators – World Bank

Auffallend ist, dass Kanadas Wirtschaftsleistung im Jahr 2015 laut Weltbank auf unter ein Prozent der weltweiten Wertschöpfung fiel. Eine wesentliche Ursache für diese Entwicklung ist im niedrigen Rohölpreis zu finden, der 2014 stark einbrach. Da Primärgüter und insbesondere Rohöl zu Kanadas Hauptexporten zählen, schlug sich der fallende Preis in einem niedrigeren Wachstum nieder. Das Pro-Kopf-Einkommen lag mit 50.110 USD im Jahr 2015 unter dem der USA und ist zugleich höher als das deutsche. Kanada hat 35,85 Millionen Einwohner und weist seit 1990 ein variierendes Bevölkerungswachstum zwischen 0,8 und 1,2 Prozent auf. Mexikos nationale Wertschöpfung liegt mit 1.208 Billionen USD etwas unter der Kanadas. Das Land hat allerdings deutlich mehr Einwohner (127 Millionen) als Kanada. Entsprechend fällt das Pro-Kopf-Einkommen Mexikos deutlich geringer aus als in den USA und Kanada. Mit 9.510 USD beträgt das BIP pro Kopf etwas weniger als ein Fünftel seiner nördlichen Nachbarn und ist um 21 Prozent geringer als das deutsche BIP pro Kopf. 1995 durchlebte Mexiko eine schwere Währungskrise, in der es nicht mehr in der Lage war, seinen

fixen Wechselkurs zum Dollar aufrecht zu erhalten. In der Folge kam es zu einer starken Abwertung des mexikanischen Peso. Das Resultat der Krise war ein Einbruch des BIPs pro Kopf um 7,5 Prozent. Mit der Unterzeichnung des NAFTA-Abkommens erlebte Mexiko bis in das Jahr 2000 eine durchaus positive wirtschaftliche Entwicklung. Das jährliche Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens lag im Durchschnitt bei drei Prozent. Nach 2000 bis zur Weltwirtschaftskrise 2008/2009 hingegen entwickelte sich Mexikos Wirtschaft im Vergleich zu den USA und Kanada deutlich schwächer. Auch die Finanzkrise selbst hatte mit einem Rückgang des Pro-Kopf-Einkommens von sechs Prozent einen stärkeren Effekt auf Mexiko als auf die übrigen NAFTA-Partnerländer. Mit einem BIP-Wachstum von 3,5 Prozent pro Kopf gelang es Mexiko 2010 zunächst, an das positive Wachstum vor dem Krisenjahr anzuknüpfen. Seitdem wuchs das Pro-Kopf-Einkommen allerdings nicht mehr so rapide und stagnierte in den letzten Jahren bei etwa einem Prozent.

Abbildung 3: Wichtige Kenngrößen Mexikos (2015)



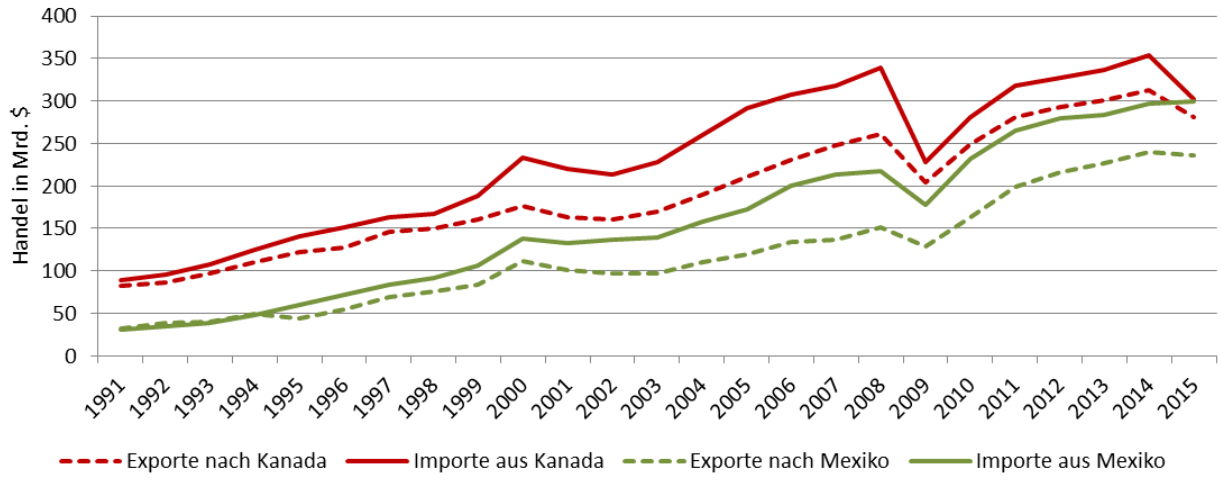
Quelle: World Development Indicators – World Bank

Das Bevölkerungswachstum lag in den 1990er Jahren bei zwei bis 1,5 Prozent, bevor es 2002 auf 1,2 Prozent fiel. Nach einem kurzen Anstieg der Wachstumsrate bis 2008 verminderte sich das Bevölkerungswachstum jährlich und lag 2015 bei 1,3 Prozent.

3.3 NAFTA und die Handelsentwicklungen

Aufgrund der geografischen Nähe und wegen des Freihandelsabkommens sind die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den USA, Kanada und Mexiko im Vergleich zu anderen Partnerstaaten relativ stark integriert. Insbesondere der grenzüberschreitende Handel hat sich nach Inkrafttreten des NAFTA in den Folgejahren sehr positiv entwickelt.

Abbildung 4: USA Güterhandel mit Mexiko und Kanada



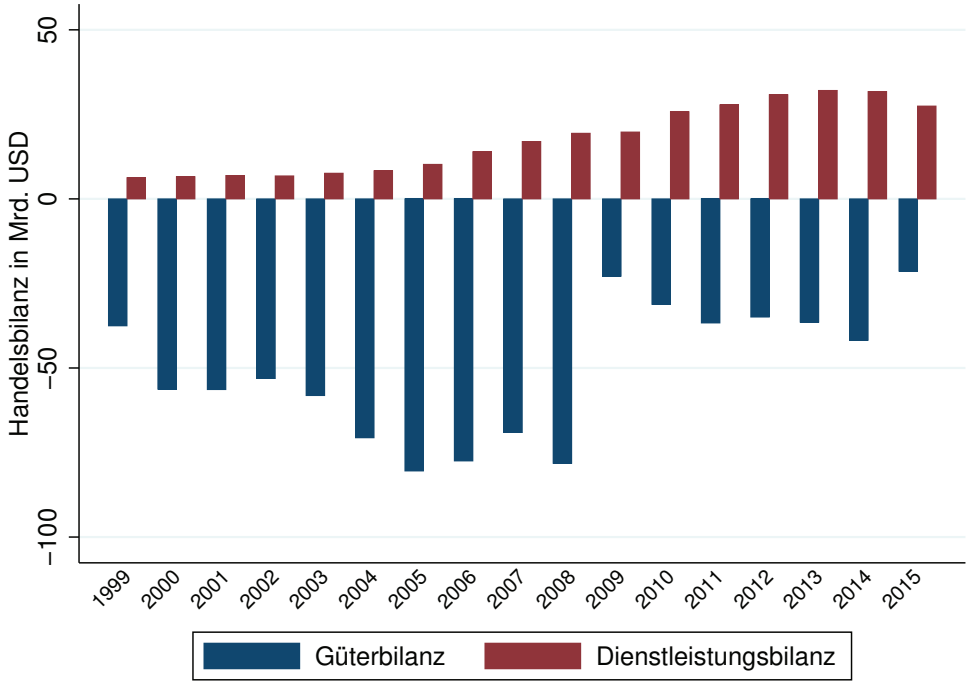
Quelle: UN Comtrade

Abbildung 4 stellt den aggregierten Güterhandel der USA mit Mexiko und Kanada über die letzten Jahre dar und verdeutlicht die stetige Zunahme des jeweiligen Handelsvolumens. Sowohl die Exporte der USA nach Mexiko und nach Kanada als auch die Importe aus den beiden Ländern in die USA weisen bis zum Jahr 2000 ein starkes Wachstum auf. Ausnahme ist die bereits erwähnte Währungskrise in Mexiko, die im Dezember 1994 begann und sich in einem leichten Rückgang der US-amerikanischen Exporte nach Mexiko widerspiegelte. Im Anschluss an die Währungskrise wandelte sich die relativ ausgeglichene Handelsbilanz der USA mit Mexiko zu einem fortan anhaltenden Handelsdefizit für die USA.
Bemerkenswert ist zudem, dass sich nach der Umsetzung des NAFTA weder bei den Exporten noch bei den Importen ein unmittelbarer Zuwachs bzw. eine Abnahme in den Daten finden lässt. Dies hat verschiedene Gründe. Zum einen befanden sich Kanada und die USA bereits in einem Freihandelsabkommen, das 1989 in Kraft trat. Des Weiteren ziehen sich Verhandlungen über Freihandelsabkommen über mehrere Jahre hin. In der Zwischenzeit antizipieren Firmen bereits die Implementierung des Abkommens, wodurch das Handelsvolumen bereits vor Inkrafttreten des Abkommens stetig zunimmt. Im Falle des NAFTA begannen die Verhandlungen drei Jahre vor dem Inkrafttreten im Januar 1994. Ein weiteres Argument findet sich im NAFTA-Abkommen selbst. Die vereinbarte Reduktion der Handelszölle sollte abhängig von der Güterart über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren sukzessive umgesetzt werden. Folglich wurden die vereinbarten Handelsliberalisierungen erst zehn Jahre nach Inkrafttreten des NAFTA vollständig umgesetzt.

Aus Abbildung 4 wird ferner deutlich, dass sich mit dem Beitritt Chinas zur WTO (2001) das Volumen des Güterhandels der USA mit Mexiko und Kanada zum ersten Mal seit Einführung des NAFTA zunächst leicht reduzierte. Aufgrund der guten Lage der Weltwirtschaft stieg der Güterhandel jedoch bereits ab 2002 wieder. Das Wachstum hielt bis zur Wirtschaftskrise 2009 an, ab diesem Zeitpunkt war ein starker Rückgang zu beobachten. In den folgenden Jahren erholte hat sich der Handel wieder

und überschritt das Vorkrisenniveau. US-Importe aus Mexiko haben 2015 zum ersten Mal das Niveau der US-Importe aus Kanada erreicht. Die Handelsbilanz der USA mit den NAFTA-Partnern ist, besonders seit der Präsidentschaft Donald Trumps, ein Thema mit starker Medienpräsenz. In der Tat zeigt sich, dass die USA sowohl mit Mexiko als auch mit Kanada im Güterhandel ein Handelsdefizit aufweisen. Im Falle Mexikos war das Defizit der USA 2013 und 2014 relativ konstant, stieg 2015 jedoch wieder auf 63 Millionen USD. Dennoch lag es 2015 unterhalb des Defizits zwischen 2006 und 2012 (mit Ausnahme von 2009). Das Handelsdefizit zu Kanada hat sich in den letzten Jahren verringert und lag 2015 bei 21 Millionen USD.

Abbildung 5: Handelsbilanz der USA mit Kanada nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1991-2012 in Mrd. USD



Quelle: Comtrade Güterhandel und OECD Stat Trade in Services

In der öffentlichen Debatte wird jedoch häufig außer Acht gelassen, dass neben dem Güter- auch der Dienstleistungshandel zunehmend an Bedeutung gewinnt und gerade im Falle der USA nicht vernachlässigt werden sollte. Die Abbildungen 5 und 6 stellen die Handelsbilanz der USA mit Kanada nach Güter- und Dienstleistungssektor getrennt dar. Hierzu werden zwei Graphen herangezogen, da es 2012 zu einer definitorischen Änderung der Zeitreihendaten kam. Die aktuell verfügbaren Zeitreihen der OECD für Servicedaten reichen bis 1999 zurück. Da jedoch auch die Jahre vor der Initiierung des NAFTA eine Relevanz für die Analyse haben, werden ferner anders definierte Handelsdaten der OECD herangezogen. Dies hat zur Folge, dass die zwei Grafiken teilweise unterschiedliche Niveaugrößen aufweisen, innerhalb der dargestellten Zeitreihen handelt es sich jedoch um konsistente Daten.

Im Fokus der Debatte stehen oft die negative Handelsbilanz der USA im Gütersektor und der Verlust

von Arbeitsplätzen im produzierenden Gewerbe. Die Abbildungen 5 und 6 zeigen, dass die USA einen Handelsbilanzüberschuss im Dienstleistungssektor mit Kanada aufweisen. Das in den USA im Wahlkampf und nun auch in der Präsidentschaft Donald Trumps dargelegte Narrativ lässt folglich positive Aspekte des Handelsabkommens für die Wirtschaft der Vereinigten Staaten außer Acht. Für eine vollständige Darlegung müsste dieses Narrativ um die positiven Auswirkungen des NAFTA auf den Dienstleistungssektor der Vereinigten Staaten ergänzt werden.

Im Güterbereich zeigen diese einfachen deskriptiven Statistiken erst ab 1999 einen spürbaren Effekt durch die NAFTA-Umsetzung. Ab 1999 vergrößert sich das Defizit im Güterhandel weiter und führt zu einer negativen Handelsbilanz für die USA.

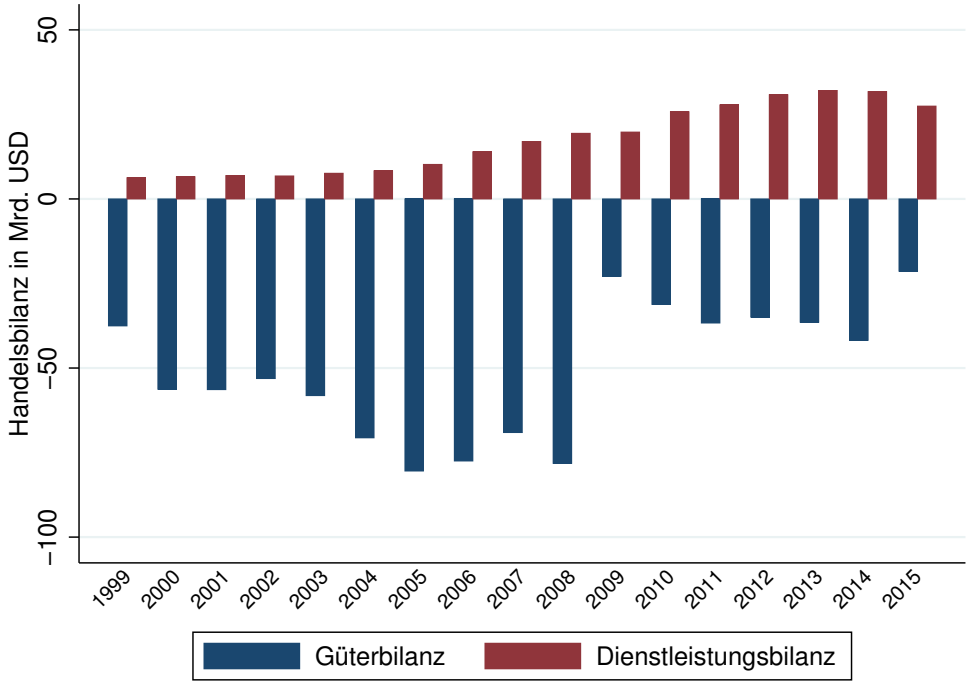
Bemerkenswert ist jedoch der Rückgang des Defizits im Güterhandel im Zuge der Finanzkrise, sodass sich das Defizit im Güterhandel von circa 78 Milliarden USD im Jahr 2008 auf circa 23 Milliarden USD 2009 verringert (Abbildung 5). Gleichzeitig zeigt Abbildung 6, dass dieses Defizit seither nicht mehr das Vorkrisenniveau erreicht hat.

Anders sieht der Verlauf der Handelsbilanz für Dienstleistungen aus. Ab Ende der 1990er Jahre ist ein positiver Trend in der Entwicklung des Handelsbilanzüberschusses im Dienstleistungssektor zu erkennen. Bemerkenswert ist zudem, dass der Überschuss deutlich weniger sensitiv auf die Finanzkrise 2008/2009 reagiert hat. Bei Betrachtung der absoluten Dienstleistungsexporte und -importe ist erkennbar, dass diese geringe Sensitivität nicht auf einen gleichzeitigen enormen Rückgang von Ex- und Importen zurückzuführen ist, sondern dass beide nur leicht zurückgehen. Die Dienstleistungsexporte können somit im Krisenfall die Wirtschaft der Vereinigten Staaten unterstützen.

Für den Handel der USA mit Mexiko ist in den Abbildungen 7 und 8 die Handelsbilanz ebenfalls nach Güter- und Dienstleistungssektor getrennt dargestell, w. Wiederum erfolgt die Darstellung auf Grund der variierenden Datenverfügbarkeit und -definition in Abbildung 7 von 1991 bis 2012 und in Abbildung 8 von 1999 bis 2015. Der Güterhandel zeigt für Mexiko bereits 1995 einen starken Effekt, in Form eines plötzlich auftretenden Handelsdefizits für die USA. Allerdings ist dieser Effekt nicht zwingend auf die NAFTA-Einführung zurückzuführen, da auch die Währungskrise 1994/95 in Mexiko und somit die einhergehende Abwertung des Peso für diesen starken und anhaltenden Trend mitverantwortlich sein kann. Bei einer näheren Betrachtung der Dienstleistungsexporte und -importe wird deutlich, dass die Änderung in der Dienstleistungsbilanz allein auf die Verringerung der Dienstleistungsexporte zurückzuführen ist, die durch die Abwertung des Peso erklärt werden können. Bis 1998 bleibt das Handelsdefizit im Güterhandel verhältnismäßig konstant. Zwischen 1998 und 2007 ist jedoch eine dramatische Ausweitung des Defizits von circa 17 Milliarden USD auf circa 76 Milliarden USD zu beobachten. In der Finanzkrise ist auch hier zunächst eine Reduktion des Defizits im Güterhandel eingetreten. Bereits 2010 ist das Defizit jedoch wieder auf das Vorkrisenniveau angestiegen. In den Folgejahren ist ein leichter Rückgang im Handelsdefizit erkennbar.

Die Bilanz im Dienstleistungshandel zeigt nach einem Rückgang im Jahr 1995 einen positiven Trend

Abbildung 6: Handelsbilanz der USA mit Kanada nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1999-2015 in Mrd. USD



Quelle: Comtrade Güterhandel und OECD Stat Trade in Services

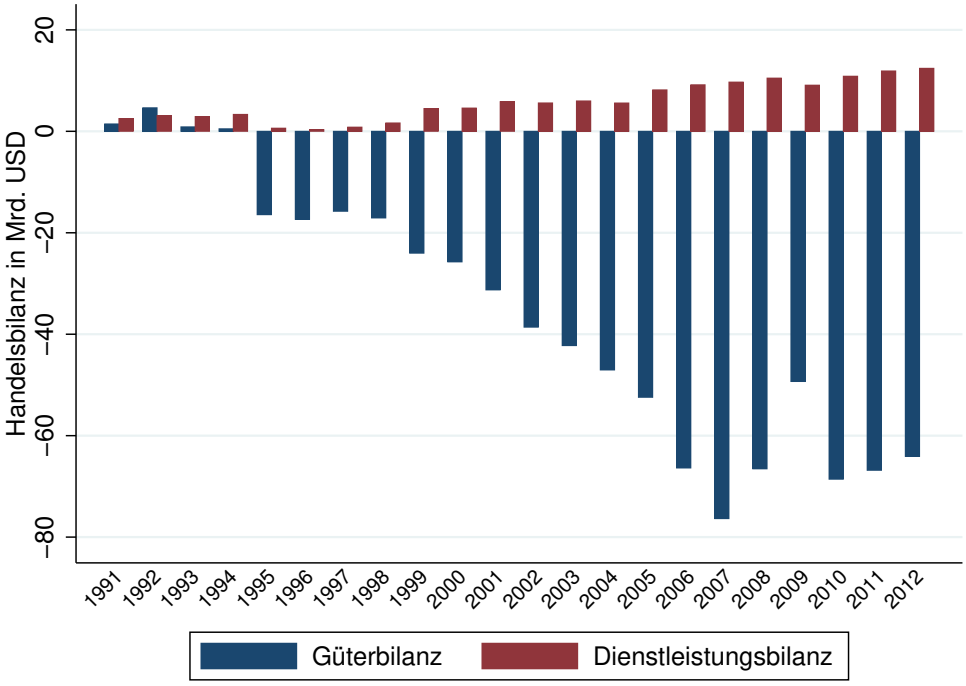
bis 2013. Dieser mexikanische Trend entspricht somit den zeitgleichen Entwicklungen in Kanada, jedoch ist die Größenordnung dieser Entwicklung geringer ausgeprägt als im kanadischen Fall. Die Veränderung des US-Handelsbilanzüberschusses mit Mexiko fällt in der Finanzkrise ebenfalls kleiner aus, da sich der Dienstleistungshandel weniger stark verändert als das Defizit im Güterhandel. Die USA haben somit sowohl mit Mexiko als auch mit Kanada einen tendenziell wachsenden Handelsbilanzüberschuss im Dienstleistungssektor. In ihrer Größenordnung ist diese Beobachtung insbesondere für den Handel der USA mit Kanada interessant, da 2015 sogar in Folge dieser Entwicklung insgesamt ein US-Handelsüberschuss erreicht wurde.

3.4 Handelsanteile Mexikos und Kanadas am Gesamthandel der USA

Abbildung 9 präsentiert die aggregierten Handelsanteile, die Mexiko und Kanada jeweils an den Gesamtgüterexporten bzw. -güterimporten der USA halten. Abbildung 10 beschreibt die Handelsanteile der Exporte in die USA bzw. die Importe aus den USA an den Gesamtexporten bzw. -importen Mexikos und Kanadas.

Besonders in der Periode nach Inkrafttreten des NAFTA ist der Anteil des Güterhandels Mexikos am Gesamthandel der USA bis 2000 stetig gestiegen, verlief in den folgenden Jahren bis 2007 relativ konstant, bevor wieder eine stetige Zunahme zu beobachten ist. Für Kanada ergibt sich bis 1999

Abbildung 7: Handelsbilanz der USA mit Mexiko nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1999-2015 in Mrd. USD



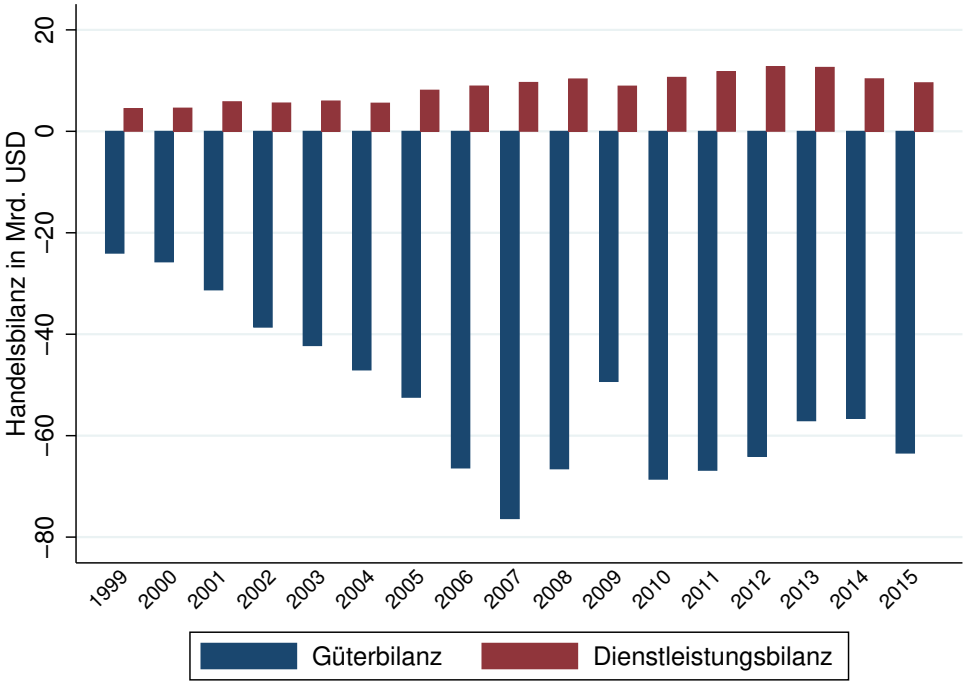
Quelle: Comtrade Güterhandel und OECD Stat Trade in Services

(und für Exporte bis 2006) zunächst ein ähnliches Bild. In den folgenden Jahren allerdings sank der kanadische Anteil der Importe und der Exporte stetig. Trotz des negativen Trends im Falle Kanadas sind Mexiko und Kanada nach wie vor die beiden Länder, in die die USA am meisten exportieren. Was die US-Importe betrifft, so wird nur aus China ein größeres Volumen an Gütern eingeführt. Abbildung 10 zeigt zunächst, dass die USA nach wie vor der mit Abstand wichtigste Handelspartner für Kanada und Mexiko sind. Auch wenn die Anteile der Exporte in die USA am Gesamthandel sowohl für Kanada als auch für Mexiko ab 2003 bzw. 2004 leicht rückläufig sind, so gehen immer noch weit über 70 Prozent der Exporte dieser beiden Staaten in die USA. Ähnlich verhält es sich mit den Importen. Dort gibt es eine stärkere Abnahme der Anteile für beiden Nachbarstaaten. Dennoch kommen immer noch – etwa 50 Prozent – der Importe, die nach Kanada bzw. Mexiko eingeführt werden, aus den USA.

3.5 Sektorale Handelsverflechtungen

Durch die bisherigen Statistiken wird deutlich, dass die USA mit Kanada und Mexiko seit der Initiierung des NAFTA stetige wirtschaftliche Verflechtungen aufgebaut haben. Für ein besseres Verständnis wird im Folgenden der sektorale Handel zwischen den Ländern kurz dargestellt. Hierbei ist nicht nur das allgemeine Handelsvolumen in den einzelnen Sektoren von Bedeutung. Der intra-industrielle

Abbildung 8: Handelsbilanz der USA mit Mexiko nach Güter- und Dienstleistungssektor; 1991-2012 in Mio. USD

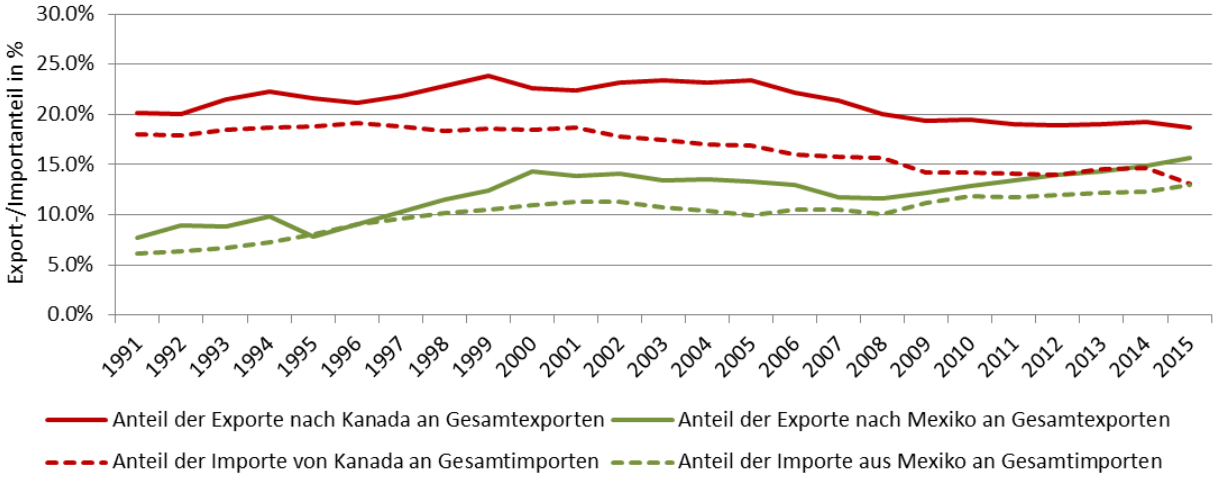


Quelle: Comtrade Güterhandel und OECD Stat Trade in Services

Handel in den Sektoren zwischen den Ländern kann als Indikator für die sektorwirtschaftlichen Verflechtungen der Länder gesehen werden. Hierfür wird in der Regel der Grubel-Lloyd-Index (GL-Index) herangezogen, mit dem sich quantifizieren lässt, ob in einzelnen Sektoren zwischen den Ländern der bilaterale Handel im Import und Export ähnlich ausgeprägt ist bzw. sich stark unterscheidet. Der GL-Index (Grubel und Lloyd 1971) lässt sich wie folgt berechnen:

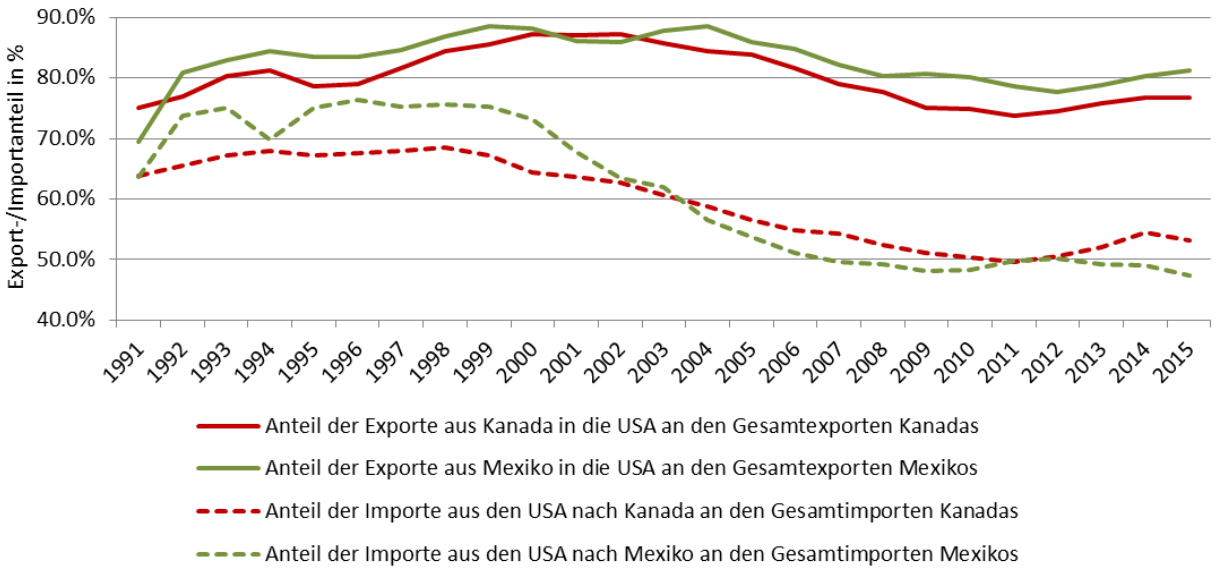
$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leqslant GL_i \leqslant 1 \tag{1}$$

Abbildung 9: Handelsanteile Mexikos und Kanadas an Gesamtimporten/-exporten der USA



Quelle: UN Comtrade

Abbildung 10: Mexiko und Kanada: Anteil der Importe aus USA an den Gesamtimporten und Anteil der Exporte in die USA an den Gesamtexporten



Quelle: UN Comtrade

Tabelle 1: Handelsströme der USA mit Kanada in den Top 5-ISIC4-Sektoren

(a) Exporte der USA nach Kanada a in den Top 5-ISIC4-Sektoren 2011–2015

ISIC4	Sektor	Exporte in Mio. USD	Export-anteil am Gesamtexport	Grubel-Lloyd-Index	Zwischen-güter-exporte	Zwischen-güter-anteil
29	Kraftwagen und -teile	53939.2	18 %	0.97	24530.38	45 %
28	Maschinenbau	33772.24	12 %	0.58	12982.68	38 %
20	Chemische Erzeugnisse	26382.11	9 %	0.90	21637.26	82 %
26	Datenverarbeitungsgeräte	25089.67	9 %	0.44	6230.625	25 %
10	Nahrungs- und Futtermittel	15134.95	5 %	0.97	2658.043	18 %
Summe		154318.17	53 %			

(b) Importe der USA aus Kanada in den Top 5 ISIC4 Sektoren 2011–2015

ISIC4	Sektor	Importe in Mio. USD	Importanteil am Gesamt-import	Grubel-Lloyd-Index	Zwischen-güter-importe	Zwischen-güter-anteil
6	Gewinnung von Erdöl und Erdgas	82137.67	25 %	0.20	82137.67	100 %
29	Kraftwagen und -teile	57827.18	18 %	0.97	13090.67	23 %
24	Metallerzeugung und -bearbeitung	22279.29	7 %	0.76	21686.46	97 %
20	Chemische Erzeugnisse	21774.35	7 %	0.90	20108.42	92 %
19	Kokerei und Mineralölverarbeitung	18583.72	6 %	0.81	6621.786	36 %
Summe		202602.21	62 %			

Quelle: OECD STAN

Gibt es in einem Sektor im Handelsvolumen ähnlich hohe Exporte wie Importe, so liegt der Wert näher an 1. Ein solch hoher Wert kann zum einen durch heterogene Produkte getrieben werden, aber auch durch Zwischengüter, die Teil eines bilateralen Produktionsnetzwerkes zwischen den NAFTA-Ländern sind. Tabellen 1 und 2 fassen den Handel der USA mit Kanada bzw. Mexiko in den fünf Sektoren zusammen, in die die USA jeweils am meisten exportieren bzw. importieren. Der Anteil der fünf Sektoren an den Gesamtexporten bzw. -importen beträgt jeweils über 50 Prozent. Für Exporte aus Kanada und Importe nach Kanada zeigt sich, dass eine Spezialisierung der Länder in den einzelnen Sektoren größtenteils ausbleibt. Die USA weisen lediglich im Sektor der Datenverarbeitungsgeräte eine erhöhte Spezialisierung auf. Dies gilt für Kanada, wenig überraschend, im Sektor der Gewinnung von Erdöl und Erdgas. Besonders bei den Importen aus Kanada zeichnet sich ab, dass Zwischengüter einen sehr großen Teil der Importe erklären. Aus diesen deskriptiven Statistiken kann zunächst abgeleitet werden, dass US-amerikanische Firmen, vor allem im Sektor der Metallerzeugung, der Mineralölverarbeitung und der Gewinnung von Erdöl kanadische Güter importieren, um sie anschließend weiter zu verarbeiten. Zwischen den USA und Kanada liegt folglich ein hoher intra-industrieller Handel und damit eine hohe sektorwirtschaftliche Verflechtung vor.

Tabelle 2: Handelsströme der USA mit Mexiko in den Top 5-ISIC4-Sektoren 2011–2015

(a) Exporte der USA nach Mexiko

ISIC4	Sektor	Exporte in Mio. USD	Exportanteil an Gesamtexport	Grubel-Lloyd-Index	Zwischengüterexporte	Zwischengüteranteil
26	Datenverarbeitungsgeräte	36758.14	16 %	0.84	20600.63	56 %
29	Kraftwagen und -teile	26671.78	12 %	0.53	21940.15	82 %
20	Chemische Erzeugnisse	22140.61	10 %	0.35	21285.5	96 %
19	Kokerei und Mineralölverarbeitung	19751.92	9 %	0.24	5470.301	28 %
28	Maschinenbau	19293.47	9 %	1.00	9252.418	48 %
Summe		124615.92	56%			

(b) Importe der USA aus Mexiko

ISIC4	Sektor	Importe in Mio. USD	Importanteil am Gesamtimport	Grubel-Lloyd-Index	Zwischengüterimporte	Zwischengüteranteil
29	Kraftwagen und -teile	73988.28	26 %	0.53	31671.24	43 %
26	Datenverarbeitungsgeräte	50993.96	18 %	0.84	5337.745	10 %
6	Gewinnung von Erdöl und Erdgas	30200.03	11 %	0.13	30200.03	100 %
27	Elektrische Ausrüstung	25389.36	9 %	0.77	14826.92	58 %
28	Maschinenbau	19127.14	7 %	1.00	8774.112	46 %
Summe		199698.77	70 %			

Quelle: OECD STAN

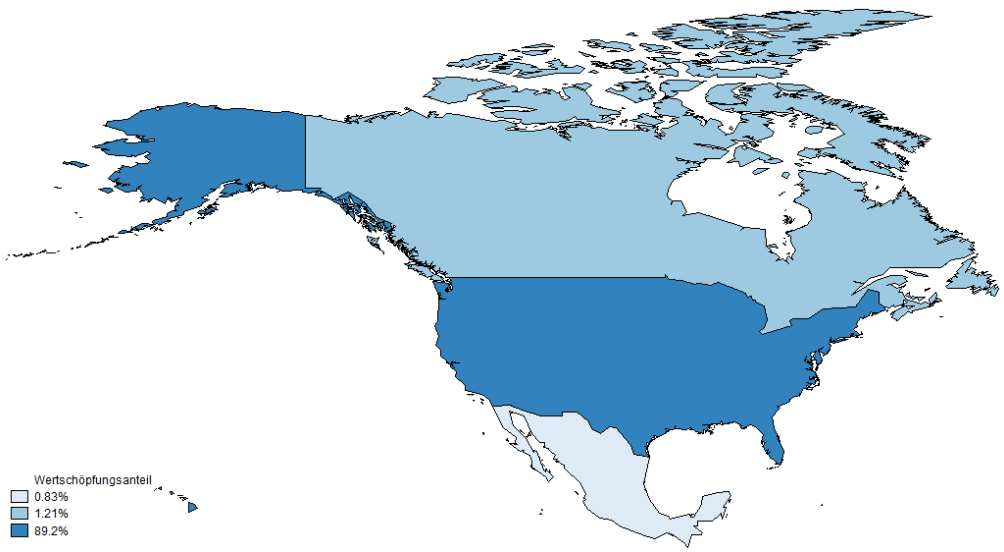
Betrachtet man den sektoralen Handel der USA mit Mexiko, so fällt auf, dass der Zwischengüteranteil bei vier der Top 5 Sektoren bei knapp 50 Prozent oder höher liegt. Des Weiteren ist der Zwischengüteranteil bei Exporten aus den USA nach Mexiko höher als bei Importen aus Mexiko. Firmen in Mexiko importieren einen hohen Anteil an Gütern aus den USA, um diese weiterzuverarbeiten. Für die Top 2 Importsektoren, Kraftwagen und Datenverarbeitungsgeräte liegt der Zwischengüteranteil deutlich unter dem der Exporte nach Mexiko im selben Sektor. Dies ist ein Indikator dafür, dass Güter in Mexiko zum Endprodukt werden, um anschließend wieder in die USA importiert zu werden.

Im Handel mit Mexiko lässt sich zudem, im Vergleich zu Kanada, eine etwas höhere Spezialisierung der Länder in den einzelnen Sektoren feststellen. Der GL-Index für Kraftwagen liegt beispielsweise bei 0,53.

3.6 Beitrag Kanadas und Mexikos am Output der USA

Abbildung 11 quantifiziert den Wertschöpfungsanteil der NAFTA-Länder am US-amerikanischen Output. Dieser Anteil liegt im Falle Kanadas bei 1,2 Prozent und für Mexiko bei 0,83 Prozent. Im internationalen Vergleich der ausländischen Wertschöpfung an US-amerikanischem Output belegen Kanada und Mexiko hinter China den 2. und 3. Platz. Tabelle 3 beschreibt den Wertschöpfungsanteil Mexikos und Kanadas an US-amerikanischem Output in den Top 5-Sektoren 2011 (gemessen am Handelsvolumen). Tabelle 4 beschreibt die Wertschöpfung im selben Jahr, aber für die USA am mexikanischen und kanadischen Output. Auffallend ist, dass der Wertschöpfungsanteil der USA am Output der anderen beiden Ländern deutlich höher liegt als umgekehrt. Betrachtet man die Sektoren, so finden sich in Tabelle 4 Sektoren, die entweder der Landwirtschaft oder der Textilbranche zuzuordnen sind.
Bei den Importen aus Mexiko spielen diese Sektoren in der Menge eine untergeordnete Rolle (vgl. Tabelle 2). Auffallend ist, dass die USA für Kanada einen signifikanten Anteil zu der Wertschöpfung im Sektor der Kraftfahrzeuge beitragen. Etwas anders verhält es sich in Tabelle 3. Auch wenn die Anteile im Niveau geringer ausfallen, so zeigt sich doch, dass hier mehr Sekundärsektoren vertreten sind (lediglich Zucker und Öle sind Bestandteile des Primärsektors, Lufttransport ist Teil des Dienstleistungssektors).

Abbildung 11: Wertschöpfungsanteil der NAFTA-Länder an US-Output 2011



Quelle: Global Trade Analysis Project (GTAP)

Tabelle 3: Wertschöpfungsanteil Mexikos und Kanadas am US-amerikanischen Output in den Top 5-GTAP-Sektoren

Mexiko			Kanada		
	GTAP Sektor	**Anteil**		**GTAP Sektor**	**Anteil**
32	Petroleum, Kohleprodukte	4.1 %	32	Petroleum, Kohleprodukte	8.1 %
24	Zucker	4.0 %	21	Pflanzliche Öle und Fette	4.1 %
40	Elektronische Ausrüstung nec	3.1 %	36	Eisenmetalle	3.9 %
36	Metalle nec	2.9 %	50	Air-Transport	3.7 %
38	Kraftfahrzeuge u. -teile	2.8 %	38	Kraftfahrzeuge u. -teile	2.8 %

Quelle: Global Trade Analysis Project (GTAP)

Tabelle 4: Wertschöpfungsanteil der USA am kanadischen und mexikanischen Output in den Top 5-GTAP-Sektoren

USA an Mexiko-Output			USA an Kanada-Output		
	GTAP Sektor	**Anteil**		**GTAP Sektor**	**Anteil**
21	Pfanzliche Öle und Fette	50.3 %	23	Verarbeiteter Reis	30.4 %
2	Weizen	17.4 %	12	Wolle, Seide	30.4 %
12	Wolle, Seide	17.3 %	38	Kraftfahrzeuge und -teile	22.3 %
27	Textilien	15.6 %	1	Rohreis	16.0 %
31	Papier, Verlagswesen	15.3 %	39	Transportausrüstung nec	15.4 %

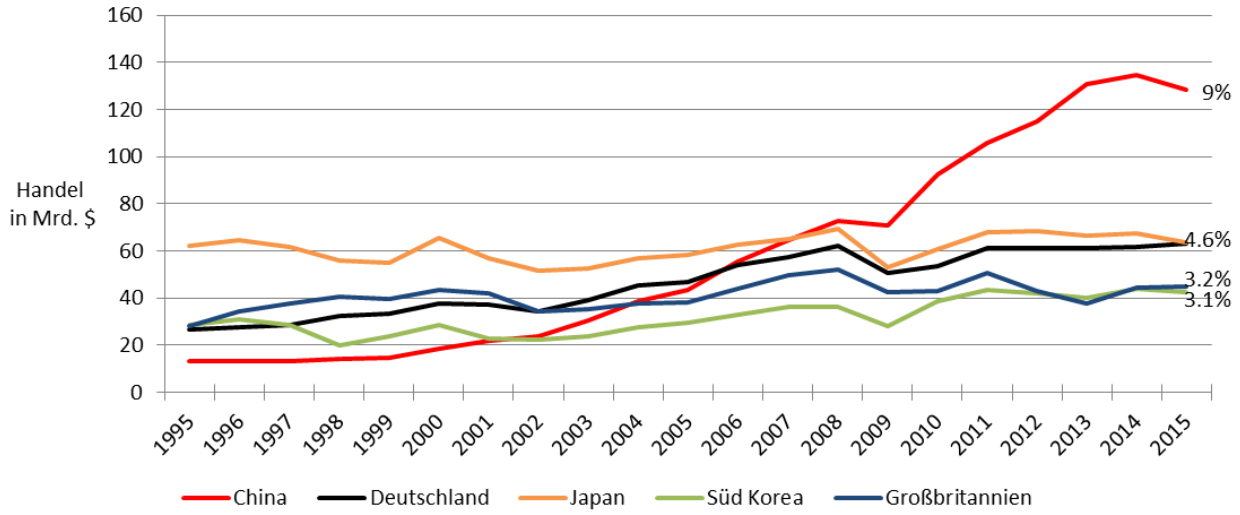
Quelle: Global Trade Analysis Project (GTAP)

3.7 Handelsentwicklung der USA weltweit

Im Folgenden wird der US-Handel über den NAFTA-Handelsraum hinaus auch für die gesamte Welt kurz zusammengefasst. Dazu zeigen Abbildung 12 und 13 den Güterhandel der USA mit den Top 5-Exportdestinationen bzw. -Importländern (ausgenommen Kanada und Mexiko) ab 1995. Auffallend ist, dass der Handel mit Japan, Deutschland, Südkorea und Großbritannien im Verlauf der Jahre (anders als der US-amerikanische Handel mit Kanada und Mexiko) relativ konstant bleibt. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass der Handelsanteil der Länder ab 1995 stagnierte (im Falle Deutschlands) oder sogar um ungefähr die Hälfte zurückgegangen ist.
Aus diesen Ländern sticht China heraus. Sowohl die Exporte nach China als auch, noch stärker, die Importe aus China sind in den letzten 20 Jahren rapide angestiegen. Besonders nach dem Beitritt Chinas in die WTO (2001) ist der US-amerikanische Handel mit China förmlich explodiert. Abbildung 14 fasst die Top 10-Handelspartner für 2015 zusammen. Abbildung 15 und 16 komplettieren diese Veranschaulichung mit einer Weltkarte, die die Handelsanteile der Länder mit den USA im Jahr 2015 darstellt. . Betrachtet man anstelle einzelner Länder in Europa die EU-28, so nimmt Europa für den USA-Handel immer noch einen hohen Stellenwert ein. Die USA exportieren, abgesehen von den NAFTA-Ländern, am meisten in die EU und importieren nach China ihr zweithöchstes Volumen aus der EU. Kanada und Mexiko sind, wie bereits dargestellt, die Exportdestinationen 2 und 3. Bemerkenswert ist, dass die mit Abstand höchste Summe an Importen aus China kommt. Betrachtet man den Unterschied zwischen Importen und Exporten, so fällt auf, dass die USA mit acht ihrer zehn Top-Exportpartner ein Handelsdefizit aufweisen. Hervorzuheben ist der US-Handel mit China, bei dem die Importe über 3,5-mal so hoch sind wie die Exporte. Aber auch Japan und Deutschland exportieren ungefähr doppelt so viel in die USA wie sie aus den USA importieren. Es ist vor allem diese anhaltende unausgeglichene Handelsbilanz, die in den USA zunehmend zu einer reservierten Haltung gegenüber dem internationalen Handel gerade mit diesen Ländern führt.

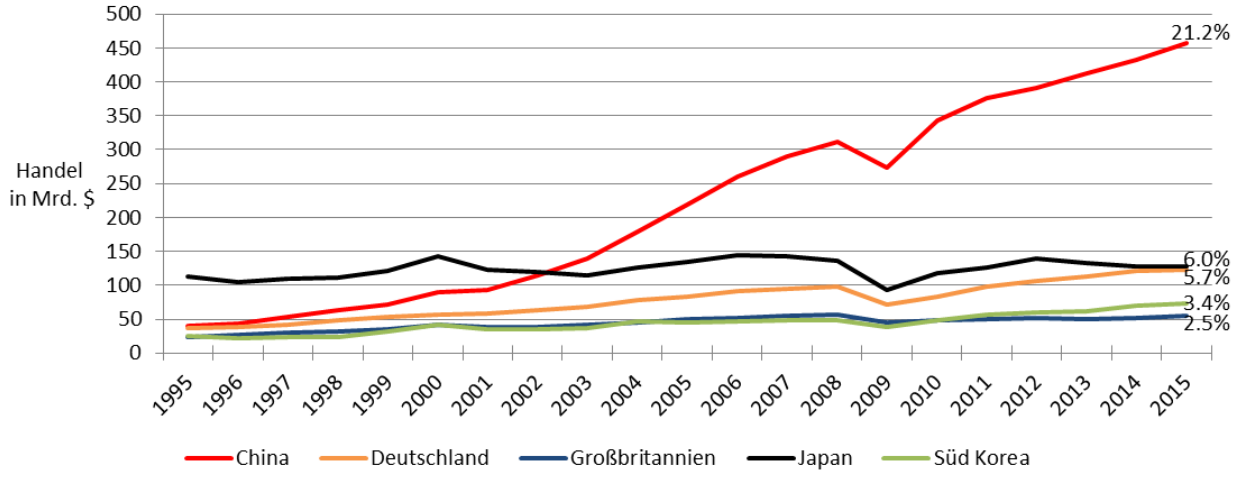
Auf diesem Narrativ aufbauend, veranschaulicht Abbildung 17 durch eine Weltkarte die Länder, mit denen die USA in den Jahren 2013 bis 2015 im Durchschnitt entweder einen Handelsüberschuss erzielt oder ein Handelsdefizit eingefahren haben. Mit nahezu allen Ländern in Europa haben die USA über diesen Zeitraum ein Handelsdefizit vorzuweisen. Was, weltweit betrachtet, die am weitesten entwickelten Länder betrifft, so fallen nur wenige, beispielsweise Australien, aus diesem Schema. Weniger überraschend ist unterdessen, dass südamerikanische und afrikanische Länder aufgrund ihres Entwicklungsstatus ein Handelsdefizit mit den USA aufweisen.

Abbildung 12: US-amerikanische Top 5-Exportdestinationen außerhalb des NAFTA 2015



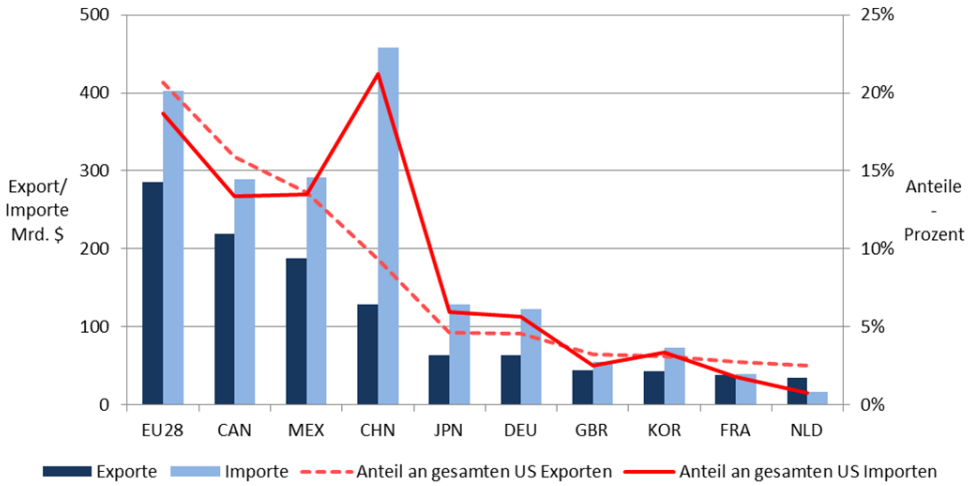
Quelle: Baci World Trade Database

Abbildung 13: US-amerikanische Top 5-Importländer außerhalb des NAFTA 2015



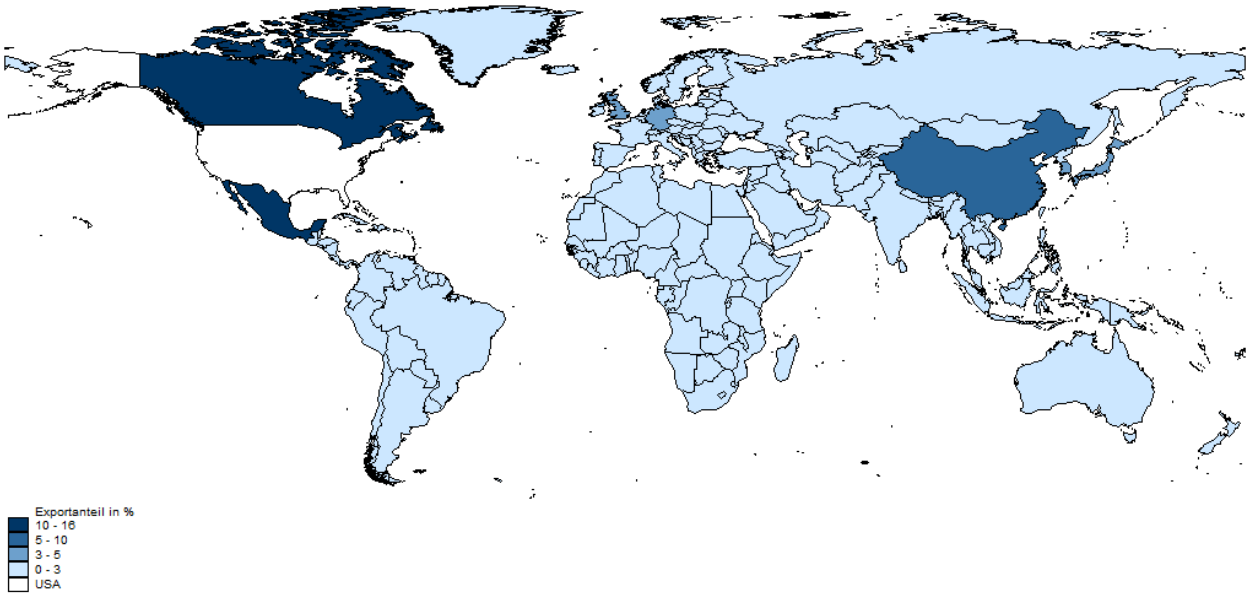
Quelle: Baci World Trade Database

Abbildung 14: Handelsbilanz mit den Top 10-Handelspartnern 2015



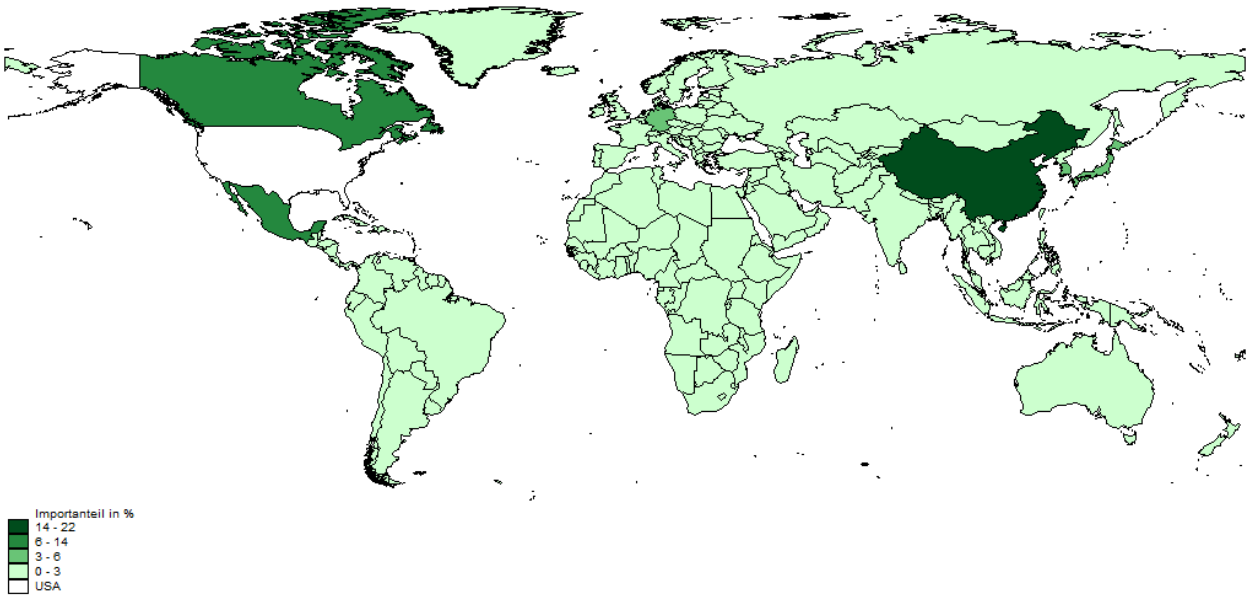
Quelle: Baci World Trade Database

Abbildung 15: Exportanteil der Länder am Gesamtexport der USA 2015



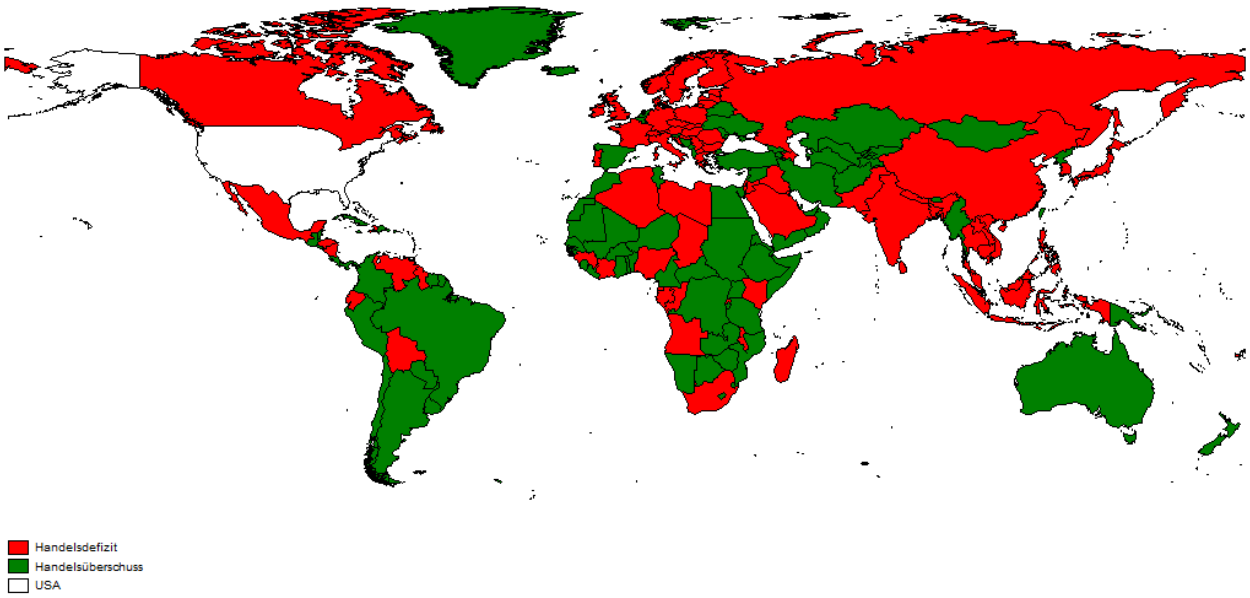
Quelle: Baci World Trade Database

Abbildung 16: Importanteil der Länder am Gesamtimport der USA 2015



Quelle: Baci World Trade Database

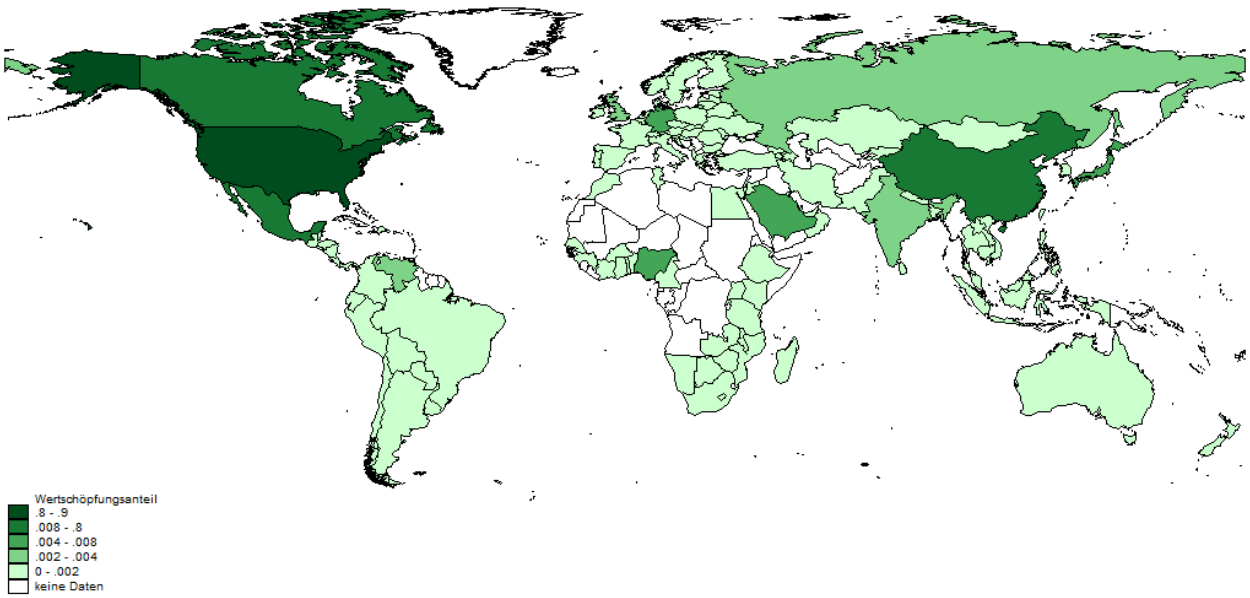
Abbildung 17: Weltweite Handelsüberschüsse und -defizite der USA 2013-2015



Quelle: Baci World Trade Database

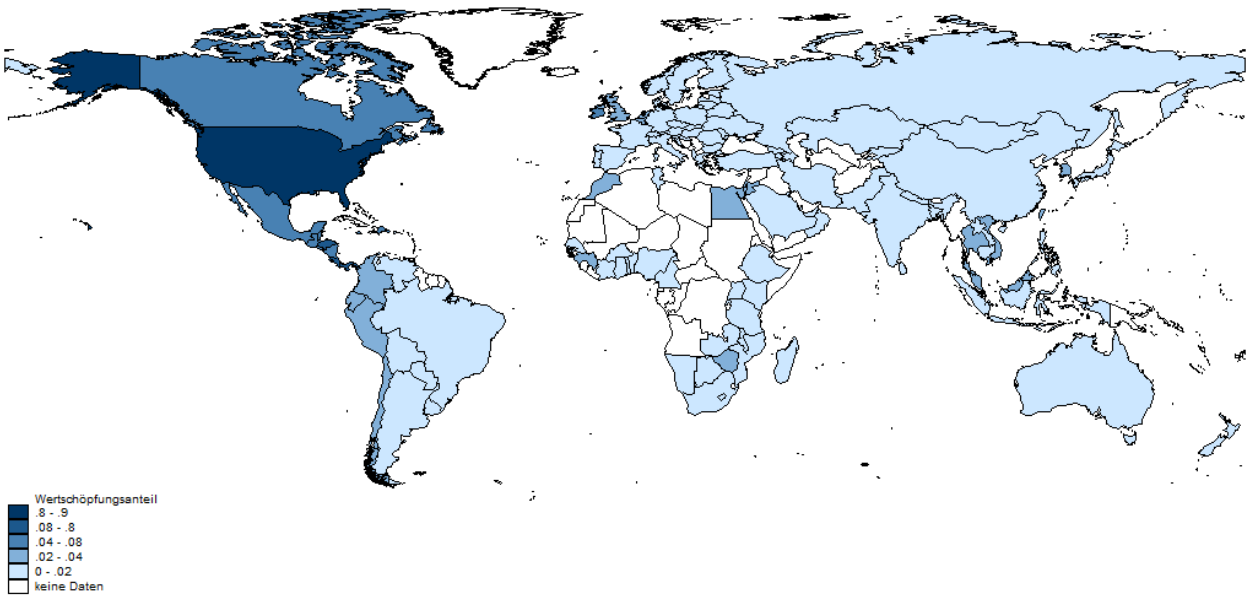
Wertschöpfungsanteile weltweit. Abbildung 18 gibt Auskunft über die Wertschöpfung, die die jeweiligen Länder zum Output der USA beitragen. Wie vorher schon erwähnt, liegen Kanada und Mexiko mit 1,2 bzw. 0,8 Prozent auf Platz 2 und 3. Lediglich China trägt mit 1,3 Prozent mehr zur Wertschöpfung des US-amerikanischen Outputs bei. Bemerkenswert ist zudem, dass auf Platz 5 Saudi-Arabien mit 0,5 Prozent rangiert – dies liegt an den Ölimporten des Landes in die USA. Japan und Deutschland liegen mit ungefähr 0,4 Prozent auf den darauffolgenden Plätzen. Abbildung 19 gibt Auskunft über den Wertschöpfungsanteil der USA am Output der restlichen Länder. Auf den vorderen Plätzen befinden sich kleine mittelamerikanische Länder wie Honduras, mit sieben bis zehn Prozent. Als erstes europäisches Land folgt Irland kurz darauf. Knapp unter sieben Prozent der Wertschöpfung an irischem Output tragen Güter aus den USA bei. Kanada und Mexiko folgen mit über sechs Prozent. Immerhin noch 1,7 Prozent des deutschen Outputs tragen die USA bei. Im Wertschöpfungsanteil, den die USA zum Output der Länder beisteuern, liegt Deutschland damit auf Rang 53.

Abbildung 18: Prozentuale Wertschöpfung der Länder an der US-Gesamtproduktion 2011



Quelle: Global Trade Analysis Project (GTAP)

Abbildung 19: Prozentuale Wertschöpfung der USA an der Gesamtproduktion der Länder 2011



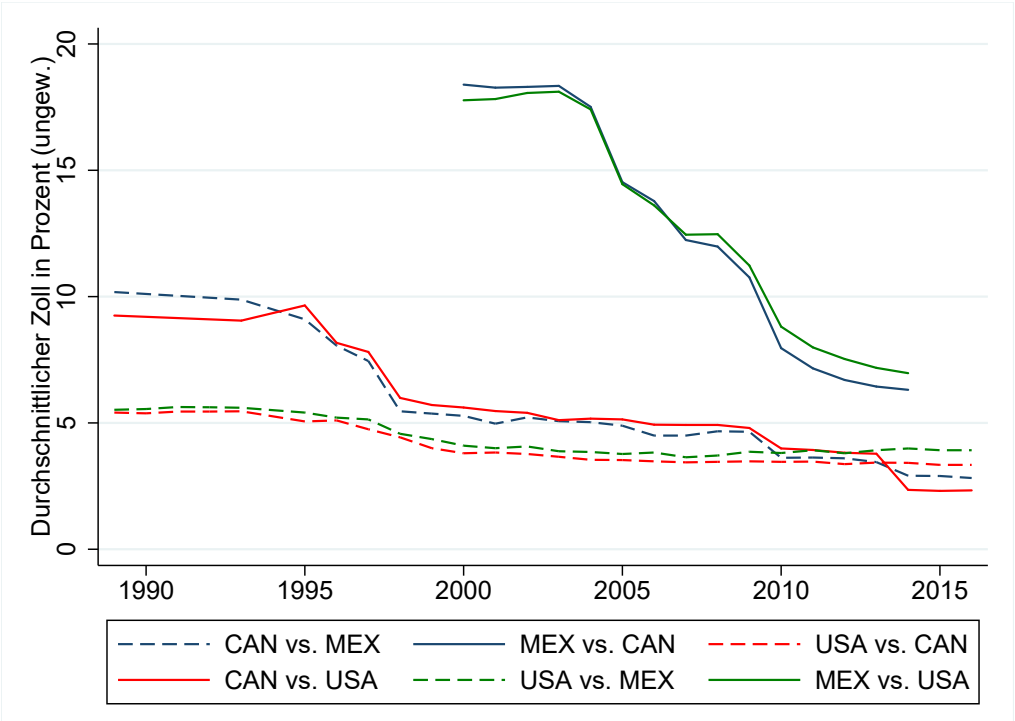
Quelle: Global Trade Analysis Project (GTAP)

4 Zoll- und Handelsbarrieren der USA

4.1 Handelsbarrieren der USA mit Kanada und Mexiko

Zölle auf aggregierter Ebene. Ein wesentliches Ziel des NAFTA-Handelsabkommens war der Abbau von Zöllen im Güterhandel. Wie zuvor dargestellt, sah das Abkommen einen stetigen Abbau der Zölle über mehrere Jahre vor. Bei einem Großteil der Güter wurde der finale präferenzielle Zoll nach fünf oder nach zehn Jahren erreicht. Abbildung 20 stellt den durchschnittlichen Zoll der einzelnen NAFTA-Staaten zwischen 1990 und 2016 dar. Das erstgenannte Land erhebt jeweiligen Zoll gegenüber dem zweitgenannten Staat. Im Falle Mexiko ist die Darstellung der Zölle erst ab dem Jahr 2000 möglich. Generell verdeutlicht die Grafik deutlich, dass alle NAFTA-Staaten über die betrachtete Zeit ihre Zölle innerhalb des Handelsraums stetig reduziert haben. Die USA erhoben im Durchschnitt die niedrigsten Zölle sowohl gegenüber Kanada als auch gegenüber Mexiko. Umgekehrt hat Mexiko mit einem durchschnittlichen Zoll von etwa sechs Prozent die höchsten Zölle im Freihandelsraum. Kanada weist gegenüber den USA einen ähnlichen Durchschnittszoll auf wie gegenüber Mexiko.

Abbildung 20: Zölle der NAFTA-Länder gegenüber Mitgliedstaaten (ungew. Durchschnitt)



Quelle: WITS-TRAINS Tariff Data

Sektorale Entwicklung der Zölle. Eine sektorale Illustration der US-Handelszölle verdeutlicht, dass das Land über die Jahre für einen erheblichen Teil der einzelnen Industrien die Zölle stetig reduziert hat. Tabelle 5 listet die durchschnittliche Zollhöhe in den einzelnen Sektoren jeweils fünf Jahre vor Inkrafttreten des NAFTA und fünf Jahre danach auf. Für die USA bestätigt sich das Bild aus Abbildung 17. Nahezu in jedem Sektor liegen die Zölle bei 0 Prozent. Ähnliches gilt für Kanada. Interessant ist, dass Kanada in den Sektoren Fleischprodukte und Milcherzeugnisse gegenüber Mexiko 1999 höhere Zölle als 1899 erhebt. Für Mexiko ergibt sich ein weniger konsistentes Muster. Ähnlich wie Kanada weist Mexiko in den Agrar- und Nahrungsmittelsektoren höhere Zölle als 1989 auf. Außerdem erfolgt der Zollabbau über die Jahre generell etwas langsamer.

Tabelle 5: Angewandte bilaterale Zölle zwischen den NAFTA-Ländern 1989 und 1999

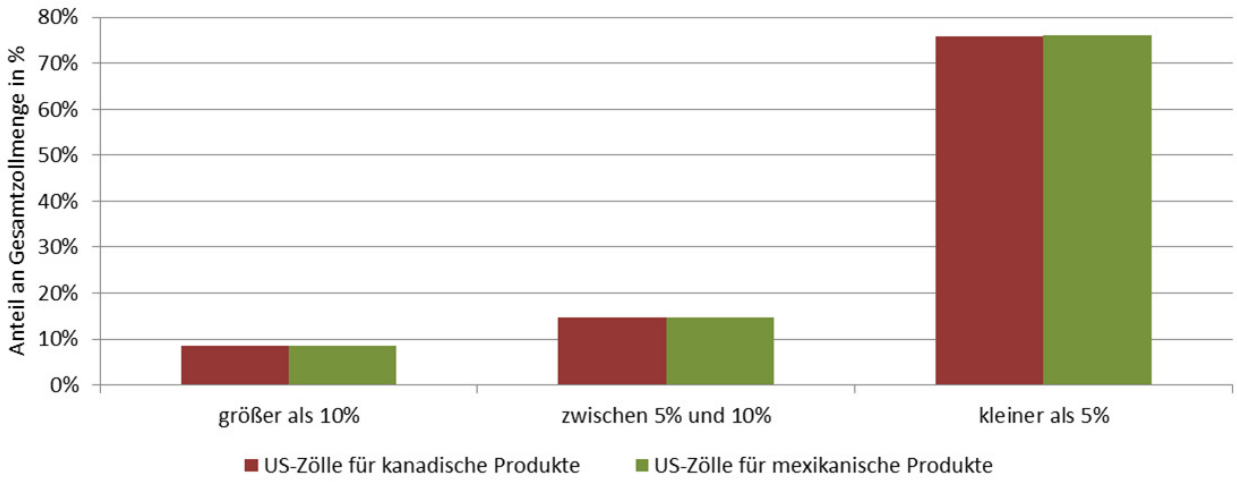
		USA aus CAN		USA aus MEX	
GTAP-Sektor		1989	1999	1989	1999
1	Rohreis	3.73	0.00	6.85	2.75
2	Weizen	4.29	0.00	5.07	0.67
3	Getreide	1.03	0.00	1.78	0.00
4	Gemüse, Obst, Nüsse	5.38	0.00	6.39	0.43
5	Ölsamen	1.45	6.34	1.70	0.00
6	Zuckerrohr, Zuckerrübe	1.13	0.00	1.17	0.00
7	Pflanzliche Ballaststoffe	0.00	0.00	0.00	0.00
8	Nutzpflanzen nec	1.49	0.00	2.03	0.00
9	Rinder, Schafe, Ziegen, Pferde	0.61	0.00	1.19	0.00
10	Tierprodukte nec	0.45	0.00	1.11	0.00
12	Wolle, Seide	0.84	0.00	0.94	0.00
13	Forstwirtschaft	0.44	0.00	0.66	0.00
14	Fischerei	0.58	0.00	0.89	0.00
15	Kohle	0.00	0.00	0.00	0.00
16	Öl	0.16	0.00	0.20	0.11
17	Gas	0.00	0.00	0.00	0.00
18	Mineralien nec	0.42	0.00	1.33	0.00
19	Fleisch: Rind, Schaf, Ziege, Pferd	1.39	1.12	2.36	0.00
20	Fleischprd. nec	3.09	0.00	4.93	0.00
21	Pfanzliche Öle und Fette	4.46	0.00	5.60	0.00
22	Milcherzeugnisse	9.02	0.25	10.05	3.76
23	Verarbeiteter Reis	8.63	0.00	9.82	0.38
24	Zucker	33.44	0.41	33.58	0.53
25	Nahrungsmittelprod. nec	4.62	0.29	5.44	0.73
26	Getränke und Tabak	7.22	0.00	8.10	1.15
27	Textilien	9.73	0.00	11.09	0.26
28	Kleidung	12.53	0.00	13.97	1.61
29	Leder	8.23	0.00	10.42	3.01
30	Holz	2.60	0.00	3.54	0.07
31	Papier, Verlagswesen	1.47	0.00	1.94	0.00
32	Petroleum, Kohleprodukte	0.34	0.00	0.63	0.06
33	Chemie, Gummi, Plastik	3.91	0.00	5.06	0.20
34	Mineralienprod. nec	3.62	0.00	5.51	0.73
35	Eisenmetalle	4.08	0.03	4.98	1.33
36	Metalle nec	2.64	0.00	3.53	0.01
37	Metallprd.	2.94	0.01	4.70	0.16
38	Kraftfahrzeuge und -teile	0.50	0.00	3.01	0.66
39	Transportausrüstung nec	3.17	0.00	4.80	0.19
40	Elektronische Ausrüstung nec	0.79	0.00	4.48	0.04
41	Maschinen und Ausrüstung nec	2.64	0.00	4.15	0.03
42	Fabrikationen nec	3.92	0.00	5.20	0.03
43	Elektrizität	0.00	0.00	0.00	0.00
44	Gasverteilung	0.00	0.00	0.00	0.00

Hinweis: Bei den aufgeführten Zöllen handelt es sich um ungewichtete Zölle.

4.2 Unterschiede zwischen WTO-Maximalzoll und NAFTA-Zollniveau

Eine der handelspolitischen Ankündigungen der neuen US-Administration ist die mögliche Neuverhandlung des NAFTA bzw. die Aufkündigung des Handelsabkommens. Im Falle einer Auflösung des NAFTA wären die Partnerländer nicht mehr gezwungen, die präferenziellen Zölle weiterhin aufrechtzuerhalten. Der Spielraum für Zollerhöhungen wäre in der Folge an WTO-Statuten gebunden. Laut WTO-Regeln gibt es für Mitgliedsländer ein vorher verhandeltes Maximalzollniveau für jedes einzelne Produkt. Dieser Maximalzoll wird auch als Bound-Zoll beschrieben. Das Potenzial möglicher Zollerhöhungen lässt sich folglich schon deskriptiv herausarbeiten, indem man den momentan angewandten NAFTA-Zoll von der maximalen Zollhöhe für das Produkt subtrahiert. Die USA haben im Falle Kanadas 9.700 Produktlinien, auf die Zölle registriert sind. Jedoch ergibt sich lediglich für etwa 1.900 Produkte eine Differenz zwischen dem Bound- und dem im NAFTA vereinbarten Zollniveau. Im Falle Mexikos wären von 9.600 Produkten etwa 3.300 Zölle vorhanden, bei denen eine Differenz zwischen dem WTO-Bound und NAFTA-Zöllen besteht. Abbildung 21 gruppiert für die USA die Zölle nach Höhe des Unterschiedes zwischen dem in 2015 angewandten Zoll und dem WTO-Bound-Zoll. Fast zehn Prozent aller Güter, die in die USA importiert werden, hatten 2015 einen Zoll, der nahezu zehn Prozent niedriger war als der mögliche maximale WTO-Zoll . Für Güter, deren momentaner Zoll zwischen fünf und zehn Prozent niedriger ist als der Bound-Zoll, ist der Anteil bei 15 Prozent.

Abbildung 21: „Water in the tariff“: WTO-Bound-Zoll – angewandter NAFTA-Zoll der USA 2015



Quelle: WITS-TRAINS Tariff Data

Tabelle 6 geht in dieser Frage deskriptiv noch etwas weiter ins Detail. Wie in Abbildung 21 werden die Zölle nach Höhe der Differenz zwischen Bound-WTO- und NAFTA -Tariff (2015) gruppiert. Im Folgenden werden diese Kategorien "Differenzkategorien"genannt. Die einzelnen Güter (HS92 6-Steller) werden nun ihrem jeweiligen Sektor zugeordnet. Somit können in den Differenzkategorien die zwei Sektoren benannt werden, die in der Differenzkategorie am häufigsten vertreten sind. Dabei

wird sowohl die absolute Anzahl der Güter in der jeweiligen Differenzkategorie angegeben als auch die relative Häufigkeit des Sektors in der Differenzkategorie. So lässt sich deskriptiv etwas genauer darlegen, in welchen Sektoren potenzielle Auswirkungen stärker ausfallen können. Die Zolldifferenzen zwischen WTO-Bound- und NAFTA-Zoll der USA sind für Güter aus Kanada und Mexiko relativ ähnlich. Die höchste Differenz lässt sich für Güter finden, die zu den Sektoren Kleidung und Textilien gehören. Der Handel dieser Sektoren macht nicht den Hauptanteil der Importe zwischen den USA und Kanada bzw. Mexiko aus. Schaut man sich jedoch die Produkte an, deren momentaner Zoll zwischen fünf und zehn Prozent kleiner als der WTO-Bound-Zoll ist, so findet sich dort auch der Sektor Chemische Erzeugnisse wieder, der wiederum einer der Sektoren ist, in dem die USA ein größeres Importvolumen aus Kanada vorweisen. In der Differenzkategorie "kleiner als fünf Prozent"gehören des Weiteren 22 Prozent der Güter zum Sektor Maschinen und Ausrüstung. In diesen Sektor importieren die USA aus Kanada sieben Prozent und aus Mexiko 23 Prozent ihrer gesamten Importe. Aus diesen einfachen Zollanalysen lässt sich bereits ableiten, dass eine Aufkündigung des NAFTA durch die USA das Potenzial besitzt, den Handel zwischen den Ländern maßgeblich negativ zu beeinflussen.

Tabelle 6: „Water in the tariff“ : USA – Kanada und Mexiko, 2015

	US-Zölle für Güter aus Kanada				US-Zölle für Güter aus Mexiko			
Differenz zwischen Bound und Nafta-Zoll	**Anzahl der Zölle in GTAP-Sektor**	**GTA-Sektor**		**Häufigkeit der GTAP-Produkte (aus HS92 6-Steller)**	**Anzahl der Zölle in GTAP Sektor**	**GTAP-Sektor**		**Häufigkeit der GTAP-Produkte (aus HS92 6-Steller)**
größer als 10 %	407	28	Kleidung	26 %	402	28	Kleidung	26 %
		27	Textilien	46 %		27	Textilien	47 %
zwischen 5% und 10 %	700	28	Kleidung	11%	695	28	Kleidung	11 %
		33	Chemie, Plastik	24%		33	Chemie, Plastik	24 %
		27	Textilien	32 %		27	Textilien	32%
kleiner als 5 %	3584	33	Chemie, Plastik	22 %	3584	33	Chemie, Plastik	22 %
		41	Maschinen und Ausrüstung	22 %		41	Maschinen und Ausrüstung	22%

Quelle: WITS -TRAINS Tariff Data

Tabelle 7: Top 10-Importsektoren der USA und deren Einfuhrzölle

GTAP		Importe (in Mio.USD)	gewichtet		ungewichtet	
			Bound	MFN	Bound	MFN
41	Maschinen und Ausrüstung nec	40333	1.31	1.30	1.47	1.67
40	Elektronische Ausrüstung nec	29673	0.36	0.34	1.02	1.12
38	Kraftfahrzeuge und -teile	29571	3.72	3.69	3.84	3.82
33	Chemie, Gummi, Plastik	27412	1.72	1.64	2.63	2.66
16	Öl	12006	0.00	0.00	0.00	0.00
42	Fabrikationen nec	7784	1.55	1.55	2.57	2.59
39	Transportausrüstung nec	7435	0.93	0.93	2.26	2.28
28	Kleidung	6892	12.02	12.10	10.45	10.54
30	Holz	6214	0.50	0.56	1.28	1.41
27	Textilien	5487	9.35	9.53	8.07	8.13

Quelle: WITS -TRAINS Tariff Data; BACI World Trade Database

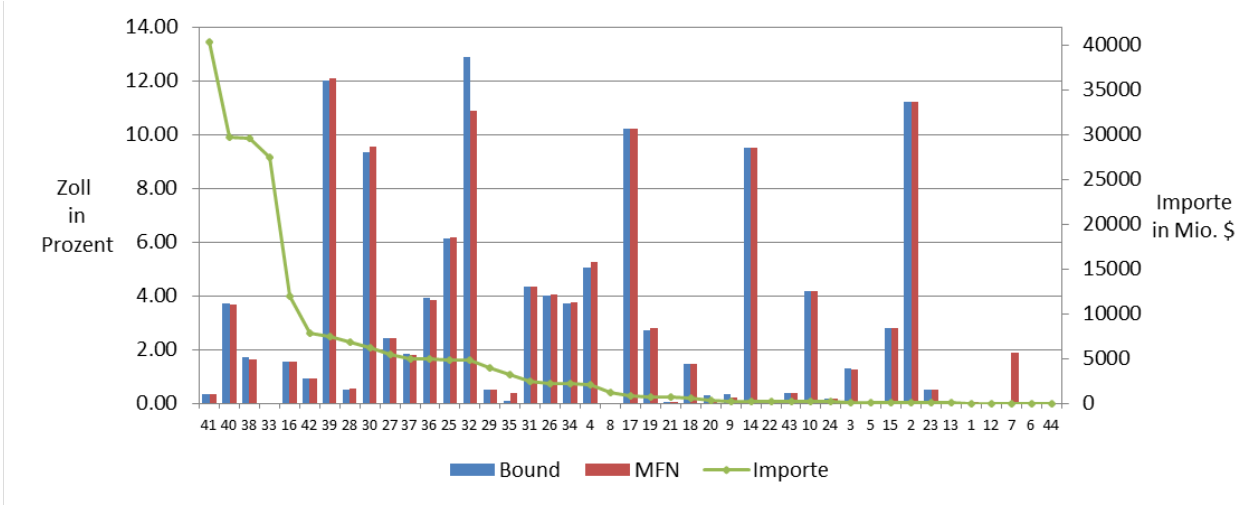
4.3 Zölle der USA gegenüber der Welt

Geht man von einem protektionistischen Verhalten der USA aus, so spielen Zölle und das Potenzial, diese anzuheben, eine wichtige Rolle. Im Folgenden sollen momentane Zölle der USA weltweit betrachtet und das Potenzial, diese zu erhöhen, deskriptiv dargestellt werden. Tabelle 7 beschreibt die Sektoren, in denen die USA 2015 weltweit am meisten importiert haben. Neben der Höhe der Importe sind die durchschnittlichen Zölle in Prozentpunkten ausgewiesen. Hierbei wird zwischen WTO-Bound und angewandtem MFN-Zoll unterschieden. Während der Bound-Zoll den innerhalb der WTO erlaubten Höchstzollsatz beschreibt, wird mit dem MFN-Zoll der gegenwärtig angewandte Zoll innerhalb der WTO-Regularien dargestellt. Ist beispielsweise zwischen einem Land und den USA kein Freihandelsabkommen vorhanden, so darf dieses Land im Güteraustausch mit den USA nicht durch höhere Zölle diskriminiert werden. Daraus folgt, dass der MFN-Zoll der höchstmögliche angewandte Zoll ist. Um zu vermeiden, dass ein sehr hoher Zoll überproportional ins Gewicht fällt, wird in Tabelle 7 zwischen gewichtetem und ungewichtetem Zoll unterschieden. Jedes einzelne Gut wird einem Sektor zugeordnet. Um mögliche Verzerrungen zu vermeiden, werden die Zölle mit den Handelsdaten im jeweiligen Sektor gewichtet. Für die ersten fünf Importsektoren der USA zeigt sich, dass der Zoll mit maximal vier Prozent (Kraftfahrzeuge und -teile) relativ niedrig ausfällt. Schaut man sich dazu die Bound-Zölle für diese Sektoren an, zeigt sich, dass sich auf sektoraler Ebene kein Unterschied zwischen Bound- und MFN-Zoll erkennen lässt. Dieses Muster ist nicht nur für die USA typisch, sondern für wirtschaftlich hoch entwickelte Länder die Regel.

Abbildung 22 bestärkt dieses Ergebnis. Die Abbildung staffelt die Sektoren (X-Achse) nach der Höhe der Importe in die USA. Gleichzeitig wird der Bound- und der MFN-Zoll für den jeweiligen Sektor angegeben. Vergleicht man die Höhe der Importe mit den Zöllen, so bestätigt sich, dass die Sektoren, in denen am meisten importiert wird, auch unterdurchschnittlich niedrige Zölle existieren. Abbildung 23 bildet die Differenz zwischen aktuell angewandtem Zoll und dem von der WTO vertraglich fest-

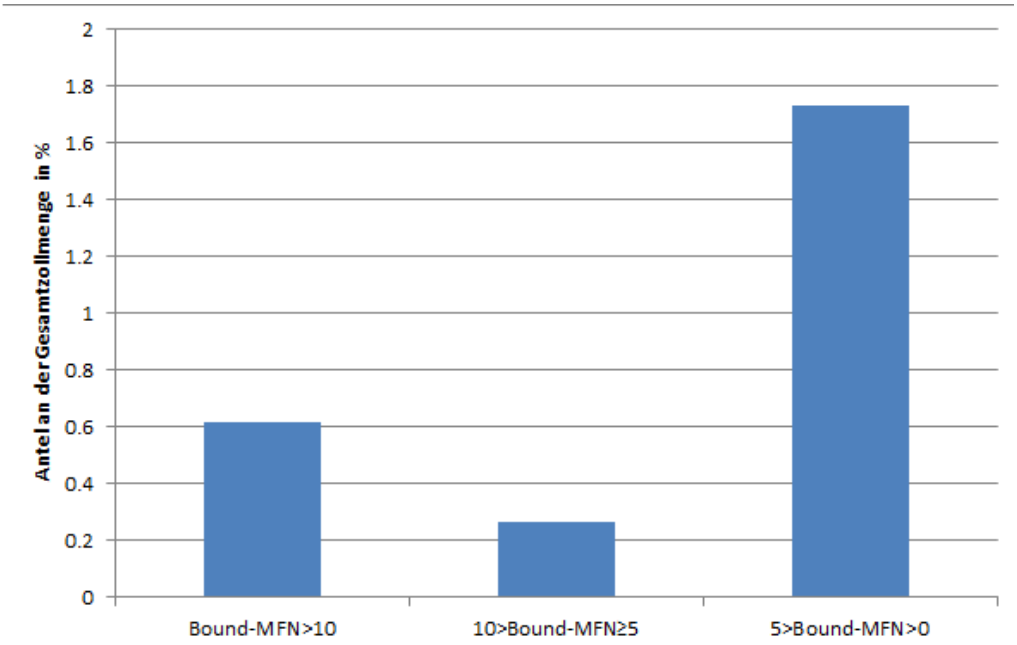
gelegten Maximalzoll ab. Mit 0,4 Prozent existiert nur eine kleine Anzahl von Zöllen, bei denen der Unterschied zwischen Bound- und MFN-Zoll größer als zehn Prozent ist. Dies gilt auch für die anderen beiden Differenzkategorien. Abbildung 23 bestätigt somit das Bild, das Tabelle 7 und Abbildung 22 zeichnen. Da somit der Anteil an angewandten Zöllen, die den WTO-Maximalzöllen entsprechen sehr hoch ist, besteht innerhalb der WTO, mit Ausnahme einzelner Produkte, wenig Spielraum für Zollerhöhungen. Solange die USA die vertraglichen Verpflichtungen innerhalb der WTO nicht brechen, besteht folglich nur ein kleiner Spielraum, über erlaubte Zöllerhöhungen den Import in die USA zu reduzieren bzw. zu verteuern.

Abbildung 22: Bound-MFN-Zoll und Importe nach GTAP-Sektoren



Quelle: WITS-TRAINS Tariff Data; BACI World Trade Database

Abbildung 23: Differenz zwischen Bound- und Most Favoured Nation-Zoll 2014



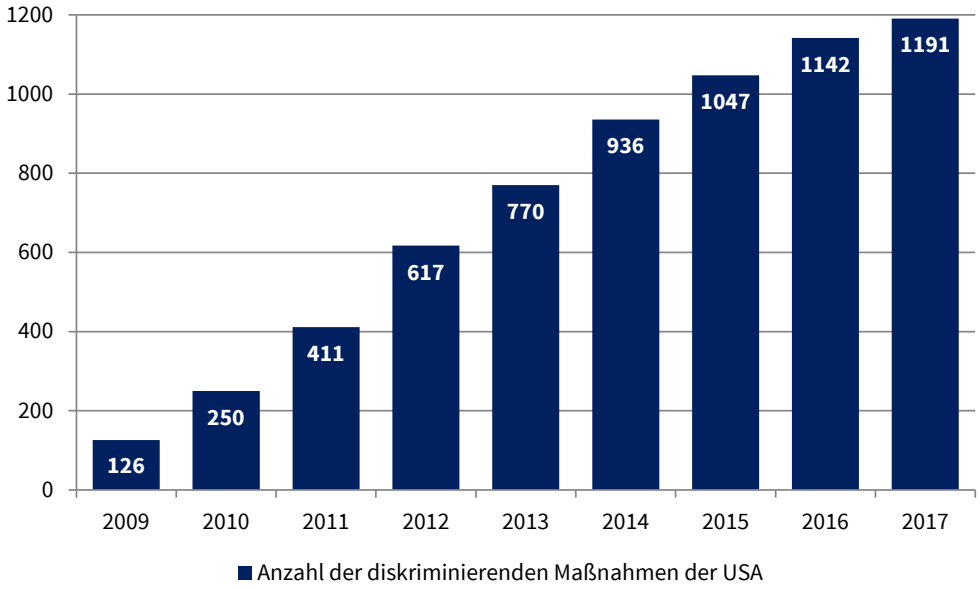
Quelle: WITS -TRAINS Tariff Data

4.4 Allgemeine Handelsbarrieren der USA

Betrachtet man lediglich die US-Zölle, so ist die amerikanische Volkswirtschaft als relativ offen zu kategorisieren. Diese Einschätzung ist jedoch bei Berücksichtigung weiterer nicht-tarifärer Handelsbarrieren zu relativieren. Aus Abbildung 24 wird deutlich, dass die USA in den letzten Jahren eine stetige Zunahme bei protektionistischen Handelsinstrumenten verzeichnen. Abbildung 25 verdeutlicht ferner, dass die USA in der Handelspolitik die höchste Zahl protektionistischer Maßnahmen aufweisen, wenn nicht-tarifäre Maßnahmen berücksichtigt werden.

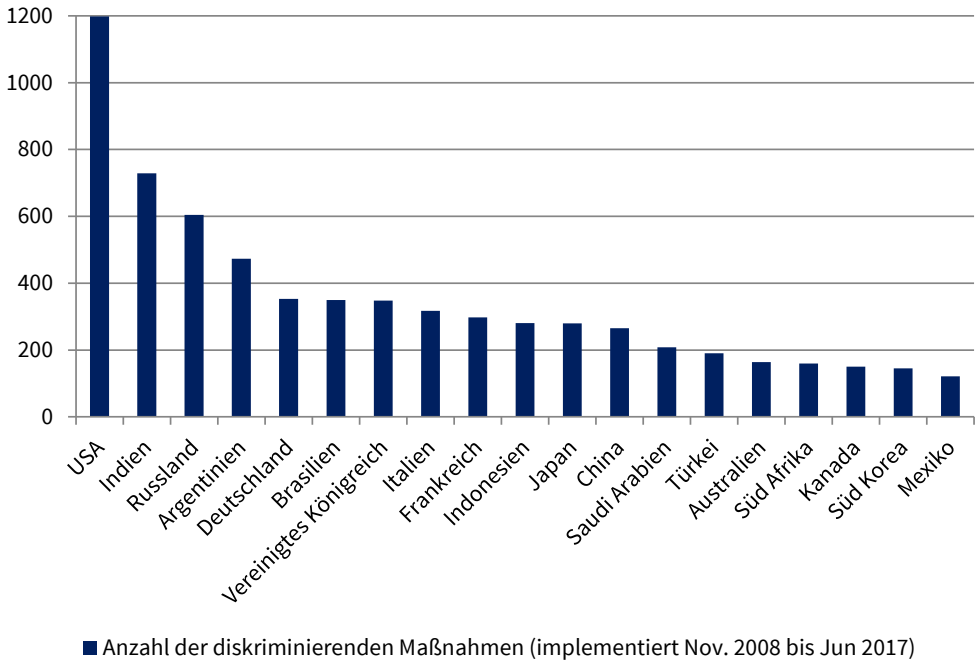
Die Abbildungen 26 und 27 illustrieren ferner, dass die USA bei Berücksichtigung weiterer Instrumente – neben Zöllen – zu den zunehmend protektionistischen Staaten gehören.

Abbildung 24: Anzahl der diskriminierenden Maßnahmen der USA seit 2009, Länder



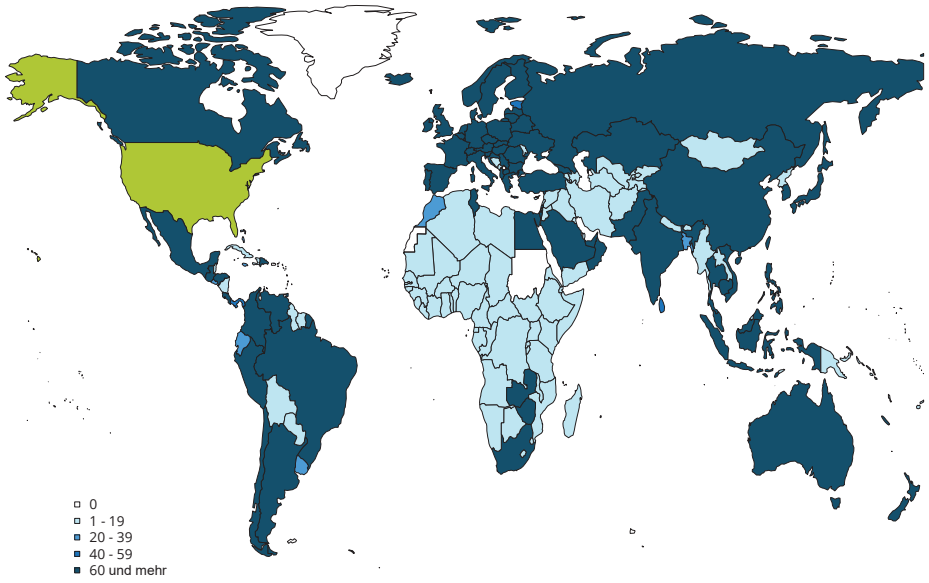
Quelle: Global Trade Alert Data

Abbildung 25: Anzahl der diskriminierenden Maßnahmen der G20-Länder



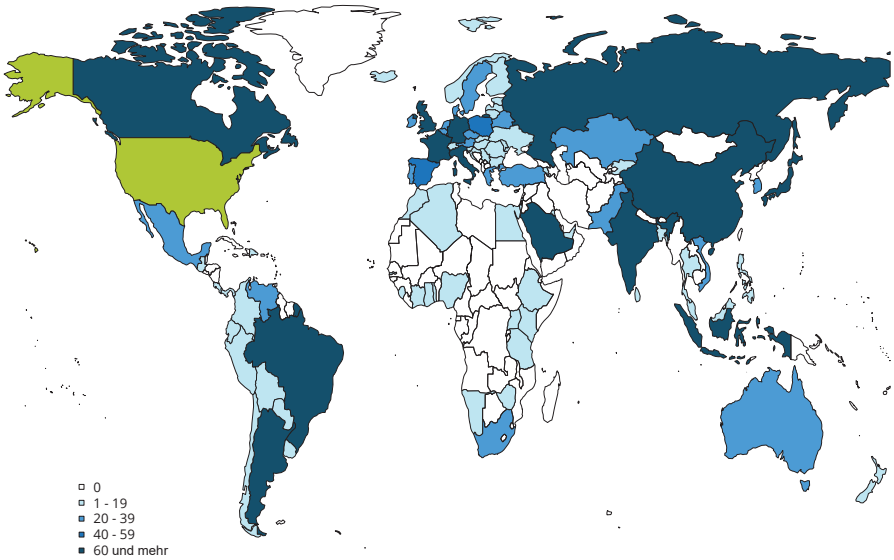
Quelle: Global Trade Alert Data

Abbildung 26: Zahl protektionistischer US-Maßnahmen pro Land (in Kraft)



Quelle: Global Trade Alert Report 2017

Abbildung 27: Zahl protektionistischer Maßnahmen gegen die USA (in Kraft)



Quelle: Global Trade Alert Report 2017

5 Quantitative Analyse

Die bisherigen deskriptiven Zahlen illustrieren, dass die USA bezogen auf die Zölle ein relativ offenes Land sind, sowohl innerhalb des NAFTA-Handelsraums als auch im weltweiten Vergleich. Zugleich wird deutlich, dass der Abbau der Handelsbarrieren in den USA vor allem in den Industriesektoren mit einem Ungleichgewicht in Form von Handelsdefiziten für die USA einherging. Obgleich zum Beispiel der Dienstleistungssektor in den USA in der gleichen Zeit zunehmend einen Handelsüberschuss verzeichnet, ist die politische Unzufriedenheit mit diesen lang anhaltenden Anpassungen nachvollziehbar. Hohe Handelsdefizite einhergehend mit hohen Importen aus China und Europa lassen die Frage zu, wie sich das mit der geringen Arbeitsplatzschaffung in traditionellen Industrien in den Mid-West US-Staaten verträgt. Der Ruf nach einer Korrektur dieser Ungleichgewichte durch eine protektionistische Handelspolitik ist zunächst nachvollziehbar. Die dargestellten Zahlen erklären somit die zunehmend protektionistische Rhetorik der US-Administration. Gleichwohl ist zu betonen, dass die identifizierten wirtschaftlichen Ungleichgewichte mit großer Wahrscheinlichkeit nicht durch eine protektionistische Handelspolitik gelöst werden. Im Gegenteil, es droht eine Spirale weltweiter protektionistischer Maßnahmen, die nicht nur den wichtigsten Handelspartnern der USA schaden werden, sondern die gesamte Weltwirtschaft bedrohen. Ziel der im Folgenden durchgeführten quantitativen Analyse ist die Quantifizierung der drei handelspolitischen Szenarien, die bisher von der US-Administration als mögliche neue Handelspolitik kommuniziert werden. Essenziell bei der Analyse ist eine Quantifizierung aller aufgewerteten Effekte: zum einen die Anpassungen, die direkt auf zum Beispiel eine Erhöhung der Zölle zurückzuführen sind (Anpassung der Handelsströme), aber eben auch allgemeine Gleichgewichtseffekte, wie etwa Preisanpassungen für Konsumenten und die indirekte Verteuerung von Produktionskosten. Handelsprotektion kann sicherlich immer zu Gunsten einzelner Interessengruppen führen und trotzdem für eine Mehrheit der wirtschaftlichen Akteure von Nachteil sein. Daher ist die Quantifizierung allgemeiner Wohlfahrtseffekte von besonderem Interesse, um eine politische Fehlleitung zu vermeiden.

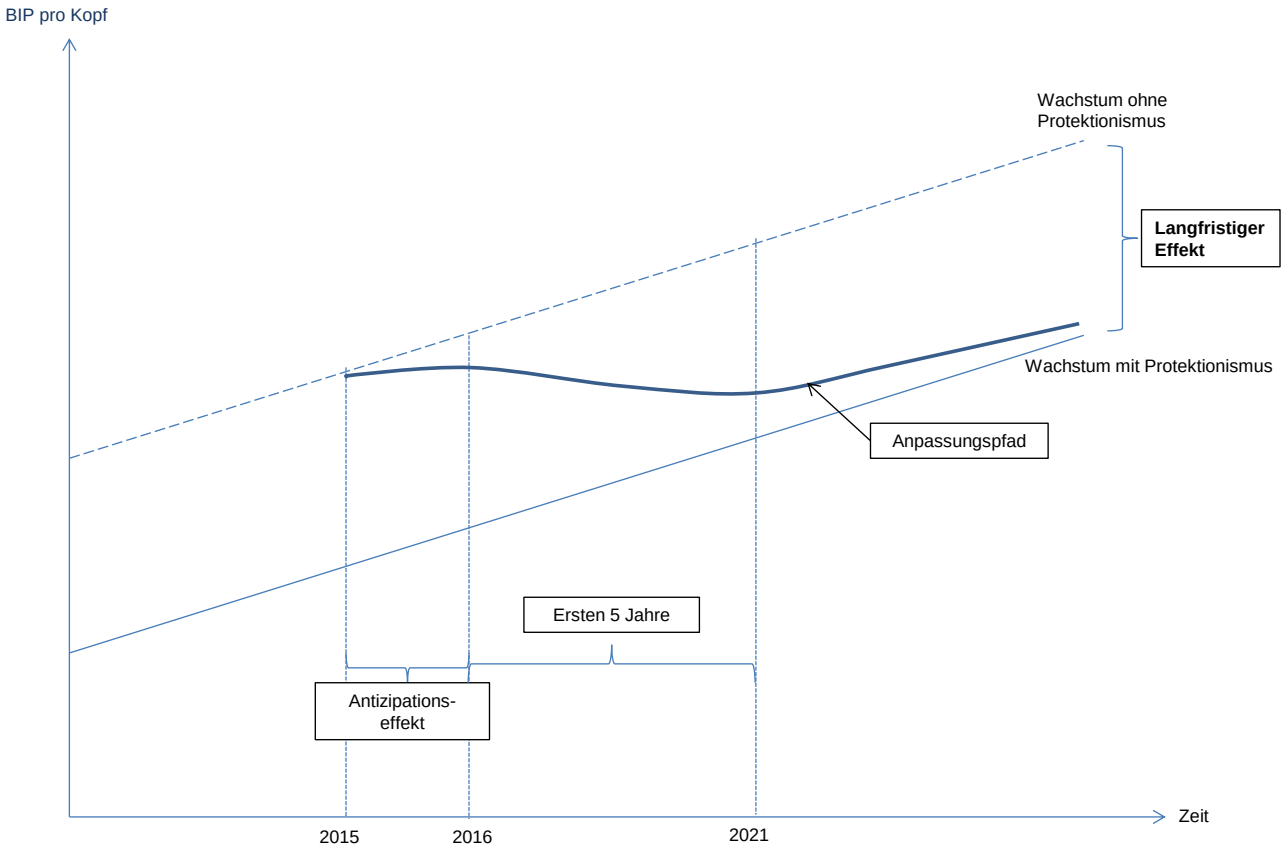
5.1 Methodik eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells und Daten

Das zugrunde liegende ifo Simulationsmodell, das ausführlich in Aichele et al. (2014) und Aichele et al. (2016) beschrieben wird, ist ein statisches, allgemeines Gleichgewichtsmodell des internationalen Handels und wird zur Analyse verschiedener politischer Szenarien herangezogen. Die Handelsströme werden dabei durch Zölle und nicht-tarifäre Barrieren beeinflusst. Es werden mehr als 90 Prozent der globalen Wertschöpfung abgedeckt. Die Daten der internationalen Wertschöpfungsverflechtungen stammen

aus einer globalen Input-Output-Datenbank (WIOD 2017). Die handelspolitischen Szenarien, die im nachfolgenden Teil detailliert beschrieben werden, basieren auf folgendem Gedankenexperiment:

Wenn die USA in der heute beobachteten Welt eine protektionistische Handelspolitik mit Wiedereinführung von Zöllen und dem Errichten nicht-tarifärer Handelshemmnisse einführen, wie sähen in dieser alternativen Welt die Bruttohaushaltseinkommen, Handelsströme und sektoralen Produktionsstrukturen aus? Unser Basisjahr für die Simulationen ist das Jahr 2014, für das wir einen vollständigen Datensatz mit den technologischen Bedingungen für 43 Länder sowie den Rest der Welt (ROW) auf Detailebene für 50 Sektoren haben. Es ist zu betonen, dass das ifo Handelsmodell eine realwirtschaftliche Analyse mit einer sehr tiefen sektoralen Heterogenität erlaubt. Im Gegensatz zu Makromodellen werden dafür keine dynamischen Effekte, die zum Beispiel mit Kapitalakkumulation, Spar- und Investitionsverhalten über die Zeit einhergehen, berücksichtigt. Ebenso werden keine monetären Aspekte bzw. Wechselkurspolitiken simuliert. Die dynamischen Effekte des Handels – etwa auf die Innovationstätigkeiten von Unternehmen oder auf die Diffusion von Technologien – bleiben in dieser Analyse folglich außen vor. Stattdessen liegt der Beitrag des ifo Handelsmodells in der Quantifizierung struktureller Anpassungen; das heißt: Wie verändern sich die Produktionsstrukturen über die Sektoren und mit Bezug auf Partnerstaaten. Ferner zeigt das Modell Untergrenzen für die dargestellten langfristigen Effekte auf. Unsere wichtigste Datenquelle ist die von Timmer et al. (2015) beschriebene World Input-Output-Database (WIOD). Sie bietet sektorale Produktionswerte, sektorale Wertschöpfungsinformationen und bilateralen End- und Zwischengüterhandel mit Erzeuger- und Verbraucherpreisen, einschließlich Dienstleistungssektoren. So können bilaterale Input-Output-Tabellen und Wertschöpfungsniveaus konstruiert werden. WIOD unterscheidet 56 Sektoren. Um die Simulationen durchführen zu können, aggregieren wir die Sektoren in 50 Wirtschaftszweige. In den landwirtschaftlichen Sektoren und im verarbeitenden Gewerbe wird der sektorale Detailgrad aufrechterhalten. Der aktuelle WIOD-Datensatz bietet die neuesten Daten, die in harmonisierter Form für Güter- und Dienstleistungstransaktionen zur Verfügung stehen und die mit den Input-Output-Tabellen der unterschiedlichen Länder kompatibel sind. Die bilateralen Zolldaten stammen aus den World Integrated Trade Solutions (WITS TRAINS), sowie der integrierten Datenbank (IDB) der WTO. Die geschätzten Nachfrageelastizitäten basieren auf Felbermayr et al. (2017). Die nächste Abbildung zeigt, wie die Ergebnisse des Simulationsmodells zu interpretieren sind. Sie stellt den Pfad des BIP dar, der sich ohne Protektionismus der USA ergeben würde. Der in der Simulation ermittelte langfristige Effekt ist der Abstand dieses Pfades von jenem, der sich mit dem Protektionismus ergeben würde. Man beachte, dass die beiden Pfade parallel verlaufen: Es gibt in dem statischen Modell keine Effekte auf die Wachstumsraten, nur das Niveau des BIP passt sich durch das politische Szenario nach unten an. Die Anpassung erfolgt kontinuierlich über einen Zeitraum von einigen Jahren. Wie lange die Anpassung dauert, hängt davon ab, welche Regelungen innerhalb des Protektionismus festgelegt werden. Die nachfolgende Abbildung verdeutlicht, dass es durchaus sein kann, dass eine Abschottung der USA keine Rezession, sondern nur eine längere Phase langsameren Wachstums auslöst.

Abbildung 28: Stilisierter Anpassungspfad des BIP



Quelle: ifo Handelsmodell

5.2 Szenarien

Im Folgenden werden mögliche protektionistische handelspolitische Szenarien vorgestellt, die die neue US-Administration zum Teil bereits aktiv kommuniziert. Darüber hinaus wird eine im Rahmen der WTO-Vereinbarung mögliche Abschottung des US-amerikanischen Marktes simuliert. Aufgrund der Unsicherheiten bei der potenziellen Ausgestaltung einer protektionistischen USA-Politik bietet es sich an, bei der Quantifizierung der Strategien eine Reihe von Szenarien zu untersuchen. Diese basieren alle auf Daten, in denen die Erfahrung mit existierenden Handelsabkommen zum Ausgangspunkt für die Erwartungen an ein zukünftiges Regime zwischen der EU, den USA und Dritten gemacht wird. Die präsentierte Analyse geht auf die Veränderung der Bruttohaushaltseinkommen – in der Literatur oft als Wohlfahrt bezeichnet – und auf die Veränderung der Reallöhne aller Länder ein. Des Weiteren werden die Veränderungen des Handels auf Länderebene und auf sektoraler Ebene dargestellt.

Szenarien:

I: USA – NAFTA

II: Border Tax Adjustment

III: USA - WTO

I: Die Auflösung von NAFTA. Das erste Szenario betrachtet die ökonomischen Konsequenzen, die mit der Wiedereinführung von Handelsbarrieren durch die USA in den NAFTA-Ländern zu erwarten sind. Dabei werden mögliche Zollanpassungen und nicht-tarifäre Handelsbarrieren zwischen den beteiligten Staaten berücksichtigt. Durch die Simulationen werden zunächst direkte Handels- und Wohlfahrtseffekte zwischen den drei Handelspartnern quantifiziert. Ferner werden auch wichtige Effekte in den übrigen Ländern der Welt dargestellt, die zum Teil aufgrund der zu erwartenden Umlenkungseffekte auftreten könnten. Weitere Details und die genauen Maßnahmen der ersten Simulation sind im entsprechenden Kapitel zu finden.

II: Border Tax Adjustment. Die USA haben angekündigt, ausländische Zulieferungen im Rahmen einer Steuerreform zugunsten nationaler Zulieferer schlechterzustellen. Diese Diskriminierung der ausländischen Zulieferungen soll durch die Einführung eines sogenannten „Border Tax Adjustment“ in Kombination mit einer „Cashflow“-Steuer erreicht werden. Implizit bedeutet eine solche Steuerpolitik, dass Importe in die USA mit einem Schutzzoll belegt werden. Durch die Einführung einer solchen Handelspolitik könnten nicht nur die ausländischen Zulieferer betroffen sein, sondern auch die US-amerikanischen Bürger. Die sich stellende Frage ist, ob es ein positiver oder negativer Effekt sein wird. In unserem Szenario gehen wir von einer Importsteuer in Höhe von 20 Prozent und einer prozentual gleichen Exportsubvention für amerikanische Produzenten aus. Szenario II weist die Effekte der Importsteuer auf und führt simultan die Exportsubvention ein. Die aktuelle US-Regierung geht bei der Umsetzung einer solchen Steuerpolitik von einem Anstieg inländischer Produktion und somit einem Anstieg an Ar- beitsplätzen aus, da die Importe durch die Besteuerung tendenziell teurer und die Exporte durch die Subvention billiger werden. Unsere quantitative Analyse wird zeigen, welches Land durch diese Handels- politik gewinnen wird und wer die Verlierer sind.

III: Die Konsequenzen eines zunehmenden weltweiten Protektionismus. Grundsätzlich ist es denkbar, dass die USA eine noch stärkere protektionistische Handelspolitik einführen, indem sie über alle gehandelten Güter die Zölle systematisch erhöhen. In diesem letzten Szenario werden folgende Gedankenexperimente simuliert: Die USA erhöhen die Zölle über alle Produktlinien. Das erste Unterszenario unterstellt eine einseitige Zollerhöhung der USA in Höhe von 20 Prozent

(Szenario IIIa). Das zweite Unterszenario (Szenario IIIb) führt zusätzlich eine Zollerhöhung der US-Handelspartner gegenüber den USA ein, es werden also tarifäre Vergeltungsmaßnahmen als Reaktion auf die erhöhten US-Einfuhrzölle simuliert. Das dritte Unterszenario (Szenario IIIc) beinhaltet die Zollerhöhung aus Unterszenario IIIa und führt zudem eine simultane Erhöhung der nicht-tarifären Barrieren gegenüber allen US-Handelspartnern in Höhe von 20 Prozent ein. Das Unterszenario IIId beinhaltet alle tarifären und nicht-tarifären Maßnahmen der vorherigen drei Unterszenarien, führt nun jedoch noch zusätzlich nicht-tarifäre Barrieren aller Länder gegenüber den USA in Höhe von 20 Prozent ein. In einem zusätzlichen letzten Szenario werden die Handelszölle für alle importierten Güter im Rahmen der WTO-Regeln erhöht und auf das sogenannte „Bound Tariff Level“ gesetzt. Eine explizite Erklärung ist im entsprechenden Kapitel zu finden.

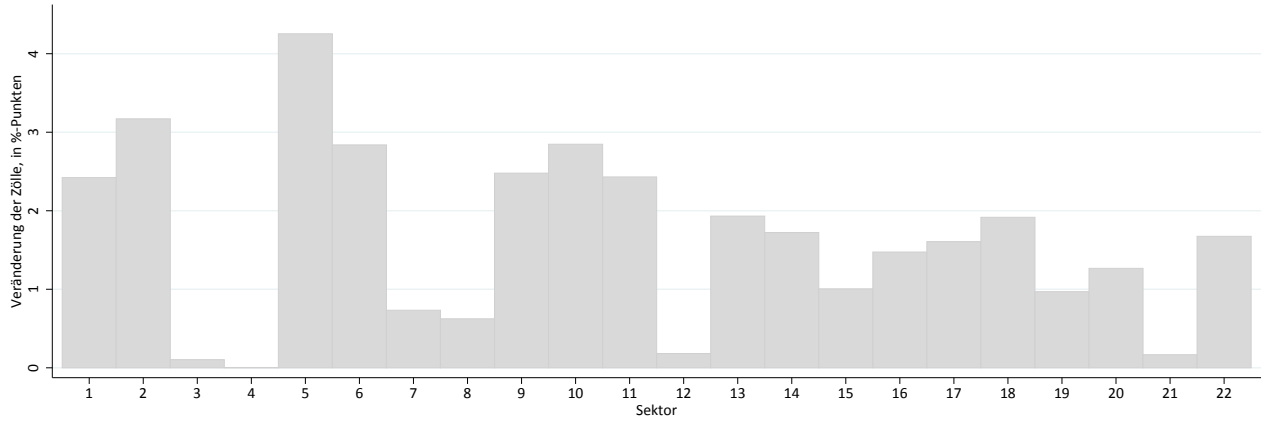
5.3 USA – NAFTA

Kanada, Mexiko und die USA wurden seit 1994 stark durch das Nordamerikanische Freihandelsabkommen in ihrer Handelsstruktur geprägt. Die Vorhaben der neuen US-Administration könnten demnach gravierende Konsequenzen für Firmen und Arbeitnehmer der NAFTA-Mitgliedsländer haben und sogar andere Länder beeinflussen. Das USA-NAFTA-Szenario (Szenario I) betrachtet die ökonomischen Konsequenzen, die mit der Wiedereinführung von Handelsbarrieren durch die USA in den NAFTA-Ländern zu erwarten sind. Dabei werden mögliche Zollanpassungen und nicht-tarifäre Handelsbarrieren zwischen den beteiligten Staaten berücksichtigt. Die Zölle werden seitens der USA gegenüber Kanada und Mexiko auf das handelsgewichtete MFN-Zollniveau angehoben. Die Abbildungen 29 und 30 zeigen, um wie viele Prozentpunkte sich die Zölle durch das Gedankenexperiment erhöhen. Gegenüber Kanada gibt es im Agrarsektor, Nahrung und Getränke (Sektor 5) die größten Zollveränderungen. Gegenüber Mexiko wird der Zoll ebenfalls in den Sektoren Textil, Nahrung und Holzprodukte signifikant ansteigen. In den klassischen Produktionssektoren Maschinenbau, Elektronik, oder Möbelmanufaktur fallen die Zollerhöhungen geringer aus, wohingegen sich die mexikanische Fahrzeugindustrie (Sektor 20) mit stärkeren protektionistischen Zöllen konfrontiert sieht. Zur besseren Darstellung der Effekte weist Szenario Ia nur die Zollerhöhung der USA gegenüber Mexiko und Kanada aus. Szenario Ib zeigt die Effekte der NTB-Erhöhung, und Szenario Ic – das Gesamtszenario – berücksichtigt beide Effekte.

Die nicht-tarifären Handelshemmnisse sind analog zu Felbermayr et al. (2017), mithilfe eines Standard-Gravitationsmodells geschätzt. Durch die Modellierung der Einflussfaktoren auf den Handel zwischen verschiedenen Handelspartnern kann der kausale Effekt regionaler Handelsabkommen geschätzt werden. Die Veränderung der nicht-tarifären Barrieren ist für alle 50 Sektoren in Abbildung 31 31 aufgeführt. In unserer Simulation führen wir diese Barrieren zwischen den USA, Mexiko und Kanada wieder ein.

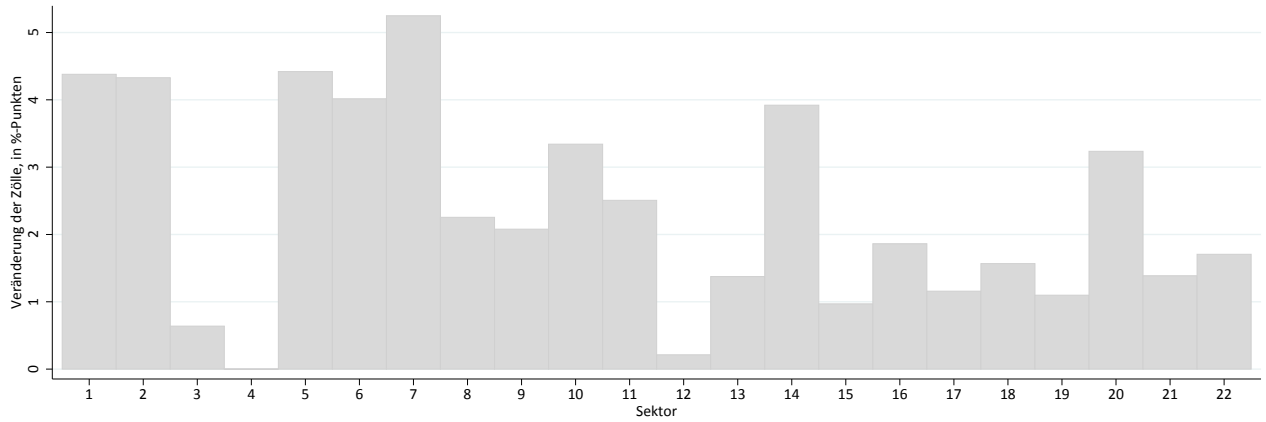
Durch die Simulationen werden zunächst direkte Handels- und Wohlfahrtseffekte zwischen den drei

Abbildung 29: Szenario I – Veränderung der US-Zölle gegenüber Kanada, in %-Punkten



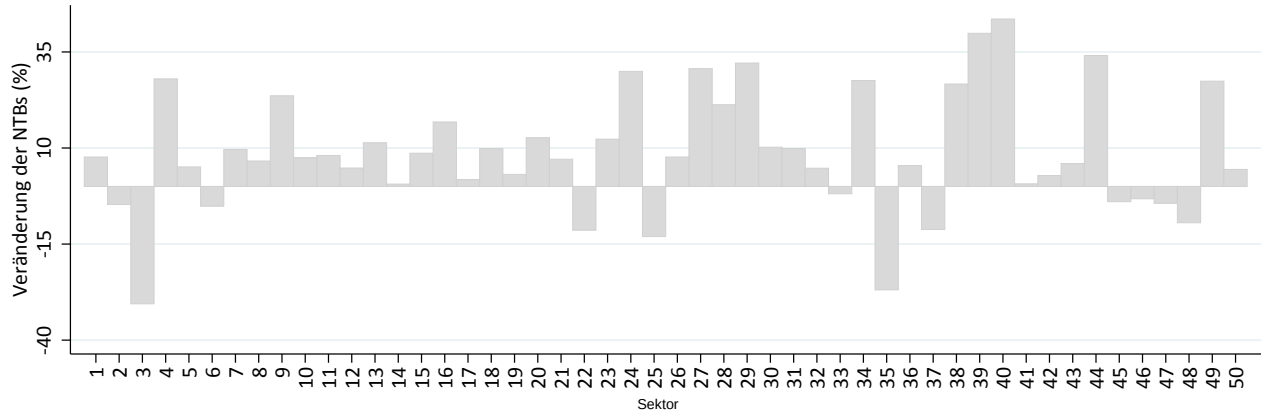
Quelle: ifo Handelsmodell

Abbildung 30: Szenario I – Veränderung der US-Zölle gegenüber Mexiko, in %-Punkten



Quelle: ifo Handelsmodell

Abbildung 31: Szenario I – Veränderung der NTBs in Prozent



Quelle: ifo Handelsmodell

Handelspartnern quantifiziert. Ferner werden auch wichtige Effekte in den übrigen Ländern der Welt dargestellt, die zum Teil aufgrund der zu erwartenden Umlenkungseffekte groß ausfallen dürften. Es ist wichtig festzuhalten, dass es sich bei der Simulation um konservative Ergebnisse handelt.

Veränderung des realen Bruttohaushaltseinkommens (USA – NAFTA). Tabelle 8 zeigt die Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens für alle 43 betrachteten Länder und für die restliche Welt. Durch die Aufhebung von NAFTA erleidet Kanada einen Bruttohaushaltseinkommensverlust in Höhe von 1,54 Prozent. Mexikos Verlust beträgt 0,96 Prozent und die USA verlieren 0,22 Prozent. Die Effekte werden in allen drei Ländern vor allem durch die Veränderung der nicht-tarifären Barrieren (NTBs) beeinflusst. Mexiko und Kanada zählen zu den größten Handelspartnern der USA. Deswegen ist es auch nicht verwunderlich, dass die relativ konservative Simulation bereits große Effekte induziert. Unsere Simulation modelliert lediglich eine unilaterale Anhebung der Barrieren seitens der USA gegenüber Mexiko und Kanada. Theoretisch könnten die beiden betroffenen Staaten ebenfalls vergeltende Maßnahmen einführen, die den USA noch stärker schaden würden als hier aufgeführt. Die Ergebnisse sind deshalb besonders für die USA eher von konservativer Natur.

Viele US-amerikanische Staaten werden im Vergleich zu den restlichen US-Staaten stark unter der Abschottung gegenüber den NAFTA-Länder leiden. Mehr als 87 Prozent aller Exporte aus und 60 Prozent aller Importe nach North Dakota gehen beispielsweise nach Kanada und Mexiko. Auch 65 Prozent aller Exporte und 72 Prozent aller Importe Michigans, des Heimatstaates von General Motors, Ford und Chrysler, stammen aus den NAFTA-Ländern. Vor allem die Automobilindustrie ist von Lieferungen von Zwischengütern aus den NAFTA-Ländern abhängig. Handelsbarrieren werden hier einen großen Einschnitt für die Firmen und Arbeitnehmer haben. An dieser Stelle ist es wichtig zu vermerken, dass sich die Effekte der reinen Zollanpassung und der ausschließlichen NTB-Anpassung nicht additiv zusammensetzen. Aufgrund von Kompositionseffekten kann das Szenario, das Zölle und NTB-Anpassungen simuliert, von der Summe der beiden einzelnen Szenarien abweichen. Für alle anderen Länder hätte die Auflösung des NAFTA-Abkommens keine besonders starken Effekte. Das Bruttohaushaltseinkommen der Nicht-NAFTA-Mitglieder verändert sich lediglich zwischen -0,02 Prozent und 0,09 Prozent. Dieser Effekt ist nicht verwunderlich, da eine veränderte Handelsstruktur zwischen den Nafta-Mitgliedern die restlichen Länder nur indirekt beeinflusst. Ein indirekter Kanal könnte folgendermaßen aussehen: Durch eine geschwächte Nachfrage in Mexiko, die aus der Auflösung des NAFTA resultiert, könnte es auch zu einer geringeren Nachfrage nach anderen ausländischen Produkten, wie zum Beispiel aus der EU, kommen. Deshalb verlieren einige Länder im Szenario „Zölle und NTBS“, (zum Beispiel Lettland, Griechenland und Portugal). Andere Länder, wie zum Beispiel Deutschland, Spanien und Frankreich, können dahingegen durch Handelsumlenkungseffekte in geringem Ausmaß profitieren.

Tabelle 8: Szenario I – Veränderung des realen Bruttohaushaltseinkommen, in %

	Veränderung in %				Veränderung in %		
	nur Zölle	nur NTBs	Zölle und NTBs		nur Zölle	nur NTBs	Zölle und NTBs
Australien	-0.0003	0.0098	0.0089	Irland	0.0025	-0.0004	0.0011
Österreich	-0.0042	0.0079	0.0053	Italien	0.0007	0.0095	0.0118
Belgien	-0.0008	0.0244	0.0250	Japan	0.0041	0.0115	0.0137
Bulgarien	0.0022	-0.0038	-0.0035	Südkorea	0.0063	0.0407	0.0481
Brasilien	0.0036	-0.0012	-0.0011	Litauen	-0.0003	0.0474	0.0426
Kanada	-0.1886	-1.3750	-1.5436	Luxemburg	-0.0019	0.0659	0.0641
Schweiz	0.0034	0.0169	0.0171	Lettland	-0.0003	-0.0102	-0.0082
China	-0.0026	0.0132	0.0132	Mexiko	0.0140	-0.9619	-0.9607
Zypern	0.0043	-0.0147	-0.0151	Malta	0.0082	0.0014	0.0101
Tsch. Republik	0.0013	0.0231	0.0231	Niederlande	0.0001	0.0341	0.0353
Deutschland	0.0025	0.0280	0.0291	Norwegen	-0.0014	0.0848	0.0850
Dänemark	0.0030	0.0147	0.0170	Polen	0.0026	0.0040	0.0054
Spanien	0.0066	0.0159	0.0210	Portugal	0.0039	-0.0017	-0.0037
Estland	0.0036	0.0040	0.0071	Rumänien	0.0041	0.0021	0.0064
Finnland	0.0037	0.0037	0.0011	ROW	-0.0000	0.0279	0.0376
Frankreich	0.0030	-0.0039	-0.0019	Russland	0.0004	0.0400	0.0406
Großbritannien	0.0032	0.0069	0.0044	Slowakei	-0.0004	0.0169	0.0218
Griechenland	0.0039	-0.0058	-0.0079	Slowenien	-0.0006	0.0064	0.0054
Kroatien	0.0028	-0.0049	-0.0029	Schweden	0.0027	0.0143	0.0142
Ungarn	-0.0009	0.0276	0.0285	Türkei	0.0021	0.0065	0.0037
Indonesien	0.0042	0.0067	0.0082	Taiwan	0.0006	0.0248	0.0274
Indien	0.0003	0.0120	0.0129	USA	0.0111	-0.2309	-0.2225

Quelle: ifo Handelsmodell

Veränderung der realen Löhne (USA–Nafta). Tabelle 9 stellt die Veränderung der realen Löhne in allen 43 Ländern und in der restlichen Welt dar. Bei den berechneten Reallöhnen handelt es sich um einen durchschnittlichen Bruttoreallohn. Die Ergebnisse zeigen die durchschnittliche Veränderung des Reallohns im Vergleich zum Ausgangsjahr 2014. Der reale Lohn fällt im Falle einer Auflösung des Freihandelsabkommens in allen drei NAFTA-Mitgliedstaaten um 0,23 Prozent (USA), 0,90 Prozent (Mexiko) und 1,44 Prozent (Kanada). Am stärksten ist Kanada davon betroffen, die USA am wenigsten. Auch hier ist das Ergebnis eher von konservativer Natur, da in unserem Fall ausschließlich die USA höhere Barrieren in Form von Zöllen und nicht-tarifären Hindernissen einführen. Vergeltende Maßnahmen seitens Kanada und Mexiko könnten die Effekte für die USA zusätzlich verschlimmern. Der sinkende Reallohn wird in Mexiko und Kanada vor allem durch die höheren nicht-tarifären Barrieren verursacht. Bei einer ausschließlichen Zollerhöhung würde der Lohn in beiden Ländern nur in geringem Ausmaß sinken. In den restlichen Ländern verändert sich der reale Lohn im Gesamtszenario (Zölle und NTBs) kaum.

Tabelle 9: Szenario I – Veränderung des realen Lohns, in %

	Veränderung in %				Veränderung in %		
	Nur Zölle	Nur NTBs	Zölle und NTBs		Nur Zölle	Nur NTBs	Zölle und NTBs
Australien	-0.0003	0.0016	0.0006	Irland	-0.0030	-0.0261	-0.0302
Österreich	0.0006	0.0004	0.0026	Italien	0.0004	-0.0003	0.0016
Belgien	0.0029	0.0174	0.0138	Japan	0.0088	0.0156	0.0147
Bulgarien	-0.0014	0.0013	0.0079	Südkorea	0.0001	0.0137	0.0148
Brasilien	-0.0007	0.0046	0.0003	Litauen	-0.0003	0.0340	0.0292
Kanada	-0.1684	-1.2894	-1.4423	Luxemburg	-0.0019	0.0037	0.0019
Schweiz	-0.0016	-0.0021	-0.0051	Lettland	-0.0003	-0.0019	-0.0032
China	0.0001	-0.0026	0.0012	Mexiko	0.0063	-0.9031	-0.8987
Zypern	0.0000	-0.0018	-0.0022	Malta	0.0012	0.0034	0.0022
Tsch. Republik	0.0001	0.0031	0.0075	Niederlande	-0.0056	0.0039	0.0008
Deutschland	0.0003	0.0130	0.0048	Norwegen	0.0002	0.0326	0.0328
Dänemark	-0.0005	0.0014	0.0003	Polen	-0.0014	0.0010	-0.0017
Spanien	-0.0011	0.0087	0.0160	Portugal	-0.0006	-0.0005	0.0031
Estland	-0.0006	0.0017	0.0006	Rumänien	-0.0013	-0.0002	-0.0013
Finnland	-0.0004	-0.0063	0.0011	ROW	-0.0000	0.0363	0.0369
Frankreich	-0.0008	-0.0007	-0.0025	Russland	-0.0006	0.0194	0.0199
Großbritannien	-0.0004	0.0104	0.0079	Slowakei	0.0010	0.0059	0.0133
Griechenland	-0.0003	0.0025	0.0103	Slowenien	0.0025	-0.0025	0.0019
Kroatien	-0.0011	0.0017	-0.0002	Schweden	-0.0013	0.0067	0.0026
Ungarn	0.0004	0.0078	0.0100	Türkei	-0.0007	-0.0017	0.0027
Indonesien	0.0095	0.0048	0.0015	Taiwan	0.0019	-0.0001	0.0037
Indien	0.0055	0.0016	0.0076	USA	-0.0102	-0.2241	-0.2314

Quelle: ifo Handelsmodell

Veränderung des Handels der USA (USA–Nafta). Aus der bisher dargestellten makroökonomischen Perspektive geht hervor, dass Mexiko, Kanada und die USA durch eine Auflösung des NAFTA an Wohlstand verlieren würden. Der Handel zwischen den drei Mitgliedsländern ist seit Jahren eng miteinander verbunden, die Ergebnisse sind folglich nicht überraschend. Im nächsten Schritt wird untersucht, wie sich der Handel zwischen den Ländern verändern würde. Zudem wird dargestellt, ob sich der Handel zwischen den USA und der restlichen Welt stark verschiebt, und ob dadurch potenziell negative Effekte kompensiert werden könnten. Tabelle 10 zeigt die Veränderung der amerikanischen, bilateralen Exporte mit allen in den Daten verfügbaren Ländern an. Zudem wird der ursprüngliche Wert der Exporte in das jeweilige Land in Millionen USD aufgeführt, um auch die Veränderung der absoluten Werte nachvollziehen zu können. Am stärksten nehmen die amerikanischen Exporte nach Mexiko (–9,82 Prozent) und Kanada (–11,43 Prozent) ab. Nach Kanada werden demnach Güter und Dienstleistungen im Wert von 33 Milliarden USD und nach Mexiko unter 17 Milliarden USD weniger exportiert. Die extreme Reduktion der Exporte im zweistelligen Bereich kann kaum durch steigende Exporte nach Europa und in die restliche Welt kompensiert werden. Der Verlust an Exporten nach Mexiko und Kanada, zwei Länder die zu Amerikas wichtigsten

Exportdestinationen zählen, kann nicht durch Handelsumlenkungseffekte kompensiert werden.

Tabelle 10: Szenario I – Veränderung der bilateralen US-Exporte, in %

	Exporte in Mio. USD	Veränderung in %				Exporte in Mio. USD	Veränderung in %		
		nur Zölle	nur NTBs	Zölle und NTBs			nur Zölle	nur NTBs	Zölle und NTBs
Australien	26758	-0.14	-1.1	-1.22	Indien	15846	-0.09	-1.03	-1.12
Osterreich	4562	-0.12	-0.96	-1.07	Irland	60924	-0.03	-0.11	-0.14
Belgien	29823	-0.06	-0.78	-0.84	Italien	19612	-0.1	-1.44	-1.54
Bulgarien	545	-0.08	-1.13	-1.2	Japan	63598	-0.09	-1.06	-1.15
Brasilien	40168	-0.09	-2.64	-2.74	Südkorea	43853	-0.09	-0.98	-1.07
Kanada	289808	-1.94	-9.82	-11.43	Litauen	429	-0.15	-1.27	-1.4
Schweiz	13245	-0.13	-1.23	-1.35	Luxemburg	20852	-0.03	0.03	0.01
China	110369	-0.13	-1.06	-1.18	Lettland	232	-0.1	-0.63	-0.72
Zypern	140	-0.08	-0.98	-1.05	Mexiko	176284	0.01	-9.8	-9.82
Tsch. Republik	2739	-0.09	-0.63	-0.72	Malta	354	-0.05	-2.58	-2.65
Deutschland	79446	-0.09	-0.7	-0.79	Niederlande	47883	-0.06	-1.21	-1.28
Dänemark	6802	-0.06	-0.49	-0.54	Norwegen	6367	-0.11	-1.39	-1.5
Spanien	10933	-0.13	-2.18	-2.32	Polen	4572	-0.11	-0.79	-0.9
Estland	242	-0.11	-0.74	-0.85	Portugal	1563	-0.07	-1.36	-1.43
Finnland	6185	-0.07	-0.73	-0.8	Rumänien	1219	-0.06	-2.9	-2.98
Frankreich	57650	-0.08	-1.88	-1.97	Russland	7039	-0.21	-1.27	-1.46
Großbritannien	73643	-0.12	-1.19	-1.31	Slowakei	760	-0.09	-0.8	-0.89
Griechenland	2270	-0.05	-0.62	-0.66	Slowenien	306	-0.07	-1.28	-1.35
Kroatien	480	-0.08	-0.62	-0.7	Schweden	13539	-0.06	-0.35	-0.41
Ungarn	3397	-0.07	-0.44	-0.51	Türkei	8283	-0.12	-2.24	-2.37
Indonesien	5848	-0.12	-0.95	-1.07	Taiwan	16352	-0.1	-1.76	-1.86

Quelle: ifo Handelsmodell

Augfrund der protektionistischen Politik seitens der USA sinken auch die Importe aus Kanada und Mexiko stark. Die relative Importrate mit Amerikas wichtigstem Importpartner würde sogar um mehr als 20 Prozent, also 74 Milliarden USD sinken. Die Importe aus Mexiko sinken um 14 Prozent (36 Milliarden USD). Handelsumlenkungseffekte können die Reduktion der Importe aus den NAFTA Ländern nur in geringem Ausmaß kompensieren. Insgesamt werden Importe in Höhe von 29 Milliarden USD mehr aus anderen Ländern, wie beispielsweise Deutschland bezogen. In absoluten Zahlen steigt der Importhandel mit China, Japan und Deutschland am meisten. Es wird jedoch deutlich, dass die engen und langährigen Handelsbeziehungen zwischen den NAFTA-Ländern für die USA nur sehr schwer zu ersetzen sind.

Neben den veränderten bilateralen Handelsstrukturen kann das ifo Handelsmodell die Veränderung der Exporte und Importe auf Sektorebene darstellen. Eine detaillierte Auflistung ist in den Tabellen 12 und 13 einsehbar, jedoch wird zur besseren Übersicht nur das Gesamtszenario gezeigt. Es beinhaltet sowohl die Zollveränderung als auch die Erhöhung der nicht-tarifären Handelshemmnisse. Im US-Gütermarkt sinken die Exporte in jedem Sektor um mindestens 1,25 Prozent (Fischerei) bis zu maximal 13,98 Prozent (Kohle und Erdöl). Die Exporte im kritischen Fahrzeugsektor sinken stark. Die Veränderung der kanadischen Exporte ist sehr heterogen über die einzelnen Sektoren verteilt, und die Effekte sind tendenziell größer als in den USA. Die Exporte des Fischereisektors nehmen stark zu (66 Prozent), während zum Beispiel die Fahrzeugindustrie mehr als 35 Prozent des vorheri-

Tabelle 11: Szenario I – Veränderung der bilateralen US-Importe, in %

	Importe in Mio. USD	Veränderung in %				Importe in Mio. USD	Veränderung in %		
		nur Zölle	nur NTBs	Zölle und NTBs			nur Zölle	nur NTBs	Zölle und NTBs
Australien	10136	0.19	1.07	1.25	Indien	36474	0.2	1.99	2.2
Osterreich	9966	0.35	2.45	2.76	Irland	31924	0.15	0.86	1
Belgien	23695	0.14	2.46	2.6	Italien	44966	0.3	1.74	2.02
Bulgarien	623	0.16	1.27	1.42	Japan	120174	0.52	3.7	4.14
Brasilien	29088	0.17	2.57	2.74	Südkorea	77881	0.38	3.17	3.49
Kanada	348576	-3.35	-18.17	-21.17	Litauen	1546	0.08	9.34	9.49
Schweiz	32898	0.15	1.06	1.21	Luxemburg	257	0.07	1.48	1.55
China	344939	0.23	1.31	1.54	Lettland	208	0.2	0.51	0.71
Zypern	114	0.09	0.57	0.65	Mexiko	265531	0.3	-13.92	-13.68
Tsch. Republik	3764	0.24	1.99	2.21	Malta	105	0.19	1.67	1.86
Deutschland	134374	0.43	2.87	3.24	Niederlande	26568	0.13	1.41	1.54
Dänemark	7687	0.19	1.35	1.53	Norwegen	6681	0.12	3.37	3.51
Spanien	16954	0.24	5.09	5.33	Polen	5251	0.21	1.62	1.82
Estland	427	0.17	1.19	1.36	Portugal	3113	0.17	3.64	3.83
Finnland	7135	0.18	2.37	2.55	Rumänien	1932	0.21	1.44	1.63
Frankreich	49168	0.2	1.44	1.64	Russland	14743	0.06	5.88	5.98
Großbritannien	85289	0.22	1.87	2.08	Slowakei	1579	0.65	4.24	4.79
Griechenland	904	0.1	2.95	3.06	Slowenien	514	0.22	1.99	2.2
Kroatien	603	0.17	1.34	1.5	Schweden	12610	0.24	2.19	2.41
Ungarn	4910	0.46	2.96	3.35	Türkei	10128	0.2	1.48	1.67
Indonesien	19475	0.23	0.4	0.63	Taiwan	33812	0.24	1.6	1.82

Quelle: ifo Handelsmodell

gen Exportniveaus verliert. In Mexiko verliert die Fahrzeugindustrie ebenfalls stark an Exportanteilen (–20,36 Prozent) – genauere Effekte in den Tabellen 12 und 13 nachgelesen werden. Die Exporte in den europäischen Ländern verändern sich kaum. In Deutschland liegen die Effekte aller Gütersektoren innerhalb eines Intervalls von –1 Prozent bis +1 Prozent. Der Dienstleistungsbereich der USA scheint seine Exporte nur in geringem Maß zu verringern, denn die Effekte belaufen sich lediglich zwischen –2,5 Prozent und 0 Prozent. Die kanadischen Dienstleister können teilweise ihre Exporte erhöhen. Nur der Groß- und Einzelhandel leidet stark unter der Auflösung des NAFTA. In Mexiko haben die Exporteinbußen im Dienstleistungsbereich eine geringe Bedeutung. Dies ist jedoch generell auf die Dienstleistungsbranche zurückzuführen.

Die Importe der USA verändern sich im Güterbereich sehr unterschiedlich. Während zum Beispiel die amerikanischen Importe im Bereich Druck und Reproduktion um 28,84 Prozent fallen, steigen sie im Fischereisektor um 17,90 Prozent. Anders als in den USA sinken die Importe Kanadas und Mexikos über alle Güter und Agrarsektoren. Die stärkste Verringerung der Importe ist in der kanadischen (–23,23 Prozent) und mexikanischen (–18,72 Prozent) Kohleindustrie zu finden. In Deutschland steigen die Importe gleichmäßig über alle Güter- und Agrarsektoren zwischen 0,05 Prozent und 0,55 Prozent.

Die Importe von Dienstleistungen sinken in den USA nur in vereinzelten Sektoren. Der Einzel– und Großhandel sieht sich einer verringerten Importrate in Höhe von 10,53 Prozent und 17,27 Prozent

Tabelle 12: Szenario I – Veränderung der sektoralen Exporte und Importe im Güterbereich, in % für USA, Kanada, Mexiko und Deutschland

	Veränderung des Handels in %							
	Exporte				Importe			
	USA	Kanada	Mexiko	Deutschland	USA	Kanada	Mexiko	Deutschland
Andere Beförderungsmittel	-2.36	-1.08	-8.48	-0.02	-4.30	-6.27	-6.78	0.19
Bergbau	-6.57	-33.36	-22.36	0.36	-20.02	-10.92	-8.16	0.34
Chemische Erzeugnisse	-2.80	-12.11	-3.28	0.17	-1.04	-6.75	-6.97	0.18
Computer etc.	-2.31	12.42	0.54	-0.06	0.54	-5.80	-3.06	0.21
Druck und Reproduktion	-5.47	-18.86	4.11	0.03	-28.84	-11.36	-6.75	0.55
Elektrische Maschinen etc.	-5.21	-11.85	-22.07	0.23	-4.11	-7.91	-5.90	0.31
Fahrzeuge	-9.86	-35.51	-20.36	0.87	-7.13	-13.34	-12.82	0.41
Fischerei	-1.25	66.49	31.15	0.04	17.90	-3.94	-9.30	0.20
Forstwirtschaft	-8.40	15.92	19.15	-0.21	2.38	-10.64	-5.38	0.22
Grundmetalle	-6.37	-0.75	-4.93	-0.07	-1.51	-9.60	-10.45	0.24
Holz und Holzprodukte	-5.11	-7.37	-9.00	-0.09	-8.71	-10.86	-5.56	0.21
Kautschuk und Plastik	-5.67	-15.58	-7.74	0.00	-5.80	-8.44	-7.53	0.28
Kohle und raffiniertes Erdöl	-13.98	-11.11	-0.58	0.88	6.37	-23.23	-18.72	0.05
Maschinenbau	-5.72	10.02	4.34	0.03	1.96	-12.73	-5.93	0.34
Möbel etc.	-3.41	26.23	28.89	-0.32	6.39	-10.61	-5.49	0.26
Nahrung, Getränke und Tabak	-5.05	-6.02	2.71	0.02	-1.68	-10.53	-10.61	0.24
Nutzpflanzen etc.	-2.90	3.10	-5.50	0.02	-3.61	-10.22	-8.80	0.21
Papier	-4.21	-3.00	-4.26	0.07	-2.35	-7.51	-6.81	0.17
Pharmazeutische Produkte	-5.24	12.37	26.55	-0.48	1.60	-11.38	-18.69	0.30
Textil und Leder	-3.27	7.38	17.92	0.03	0.63	-4.96	-5.73	0.20
Verarbeitete Metalle	-3.74	-8.73	-8.72	0.04	-2.62	-7.43	-6.26	0.24
nicht-metallische Mineralien	-4.03	1.85	2.88	0.05	1.00	-7.94	-6.70	0.21

Quelle: ifo Handelsmodell

gegenüber. Des Weiteren würden die Importe in der Finanzdienstleistungsbranche um 6,55 Prozent sinken. Durch die Auflösung des NAFTA würden einige Dienstleistungssektoren in Summe mehr importieren als zuvor. Dahingegen sinken die mexikanischen und kanadischen Dienstleistungsimporte in jedem Sektor. Die Effekte für Deutschland sind klein.

Tabelle 13: Szenario I – Veränderung der sektoralen Exporte und Importe von Dienstleistungen, in % für USA, Kanada, Mexiko und Deutschland

	Veränderung des Handels in %							
	Exporte				Importe			
	USA	Kanada	Mexiko	Deutschland	USA	Kanada	Mexiko	Deutschland
Abwasser etc.	-0.91	12.45	n.a.	0.14	1.96	-6.93	-7.33	0.16
Andere Services	-1.82	3.33	n.a.	-0.10	0.54	-9.50	-5.94	0.29
Architektur etc.	-0.43	-13.04	-0.68	0.05	-1.73	-9.18	-4.90	0.18
Baugewerbe	-0.42	1.37	-2.03	0.05	-0.37	-9.38	-6.77	0.23
Computerprogrammierung etc.	-0.31	3.66	n.a.	0.00	0.06	-9.44	-7.03	0.22
Einzelhandel	-2.42	-14.42	-19.09	0.01	-10.53	-9.06	-7.51	0.25
Energieversorgung	-0.86	3.91	0.32	0.11	0.25	-9.70	-6.87	0.27
Erziehung und Unterricht	-0.41	7.56	n.a.	0.17	2.93	-10.23	-7.36	0.30
Film, Video und Fernsehen	-1.00	11.35	4.70	0.10	2.16	-8.66	-6.86	0.15
Finanzdienstleistungen	-0.50	-0.74	1.11	0.10	-6.55	-9.89	-7.51	0.23
Gastgewerbe	-0.56	17.39	n.a.	0.07	29.84	-8.14	-3.91	0.27
Gesundheits- und Sozialwesen	-0.31	-8.75	n.a.	0.17	-5.09	-10.03	-5.41	0.61
Großhandel	-0.89	-17.31	-18.18	0.05	-17.27	-7.65	-6.80	0.34
Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	-0.07	4.26	-11.50	-0.01	-1.97	-9.18	-7.49	0.22
Grundstückswesen etc.	-0.23	5.23	n.a.	0.13	0.45	-9.92	-4.06	0.24
Lagerwesen	-0.18	5.24	4.28	0.11	3.60	-8.00	-6.40	0.19
Landverkehr etc.	-0.60	4.21	-3.65	0.09	-1.21	-7.44	-7.05	0.21
Lufttransport	-1.36	2.61	-0.13	0.02	0.66	-6.86	-5.66	0.14
Post und Kurier	-0.57	4.52	n.a.	0.09	-0.26	-8.57	-7.05	0.00
Rechtsberatung	-0.54	2.52	n.a.	0.13	0.31	-9.26	-6.79	0.22
Telekommunikation	-0.70	-1.97	1.90	0.10	-7.99	-9.22	-6.60	0.16
Verlagswesen	0.00	2.08	n.a.	0.17	0.38	-7.84	-5.42	0.22
Versicherungsdienstleistungen	-0.22	4.89	3.40	0.05	0.41	-9.28	-5.67	0.23
Verwaltung	-0.76	5.87	5.09	-0.02	0.66	-8.63	-7.53	0.25
Wassertransport	-0.36	3.90	-3.08	0.18	-0.46	-5.30	-7.09	0.17
Wasserversorgung	-0.36	n.a.	n.a.	0.20	0.72	-3.98	-6.42	0.22
Wissenschaftliche Forschung	-0.10	5.04	4.63	0.16	0.88	-9.65	-4.31	0.22
Öffentliche Verwaltung	-0.99	6.63	n.a.	0.18	2.89	-9.86	-7.31	0.23

Quelle: ifo Handelsmodell

Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseff (USA–NAFTA). Im nächsten Schritt betrachten wir die sektoralen Wertschöpfungseffekte. Tabelle 14 weist die Effekte für die USA aus (die Tabellen 30 und 31 zeigen die äquivalenten Effekte für Mexiko und Kanada im Appendix). Die US-Sektoren Bergbau (5,3 Prozent), Holz und Holzprodukte (0,9 Prozent), Druck und Reproduktion (1 Prozent), Kautschuk und Plastik (0,5 Prozent), verarbeitete Metalle (0,1 Prozent), und elektrische Maschinen (1,7 Prozent) können ihre sektorale Wertschöpfung durch die Auflösung des NAFTA erhöhen; sie können jedoch nicht die Verluste in den restlichen Branchen kompensieren. Die US-amerikanischen Agrarsektoren leiden alle unter einer potenziellen Kündigung des NAFTA. Darunter fallen beispielsweise die Nutzpflanzen (–0,1 Prozent), Nahrung und Getränke (–0,2 Prozent) und der Fischereisektor (–5,9 Prozent); auch klassische Produktionssektoren verlieren tendenziell stark. Die meisten amerikanischen Dienstleistungssektoren können relativ homogen zwischen 0,1 Prozent und

0,8 Prozent an Wertschöpfung gewinnen. Nur einzelne Sektoren, wie zum Beispiel der Luftransport (–0,3 Prozent), verlieren unter der Auflösung von NAFTA. Man muss jedoch daran erinnern, dass das Szenario lediglich eine unilaterale Erhöhung der nicht-tarifären Barrieren nachstellt. Im Falle politischer Vegeltung seitens Mexikos und Kanadas in Form höherer Zölle und NTBs könnten die Effekte für den Dienstleistungssektor schlechter werden. Durch die Aufteilung des Gesamtszenarios in das reine Zoll- und NTB-Szenario kann man sehen, dass in den meisten Sektoren vor allem die Wiedereinführung der nicht-tarifären Handelsbarrieren zu starken Einbußen führt. Der Zollanstieg führt lediglich zu kleinen sektoralen Verlusten. Wir haben bereits gesehen, dass vor allem Mexiko und Kanada durch die Kündigung des NAFTA betroffen sind.

Tabelle 14: Szenario I – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in den USA

	Anteil am nat. SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in % nur Zölle	nur NTBs	Gesamt		Anteil am natio- SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in % nur Zölle	nur NTBs	Gesamt
Nutzpflanzen etc.	1.0	177154.9	0.1	-0.2	-0.1	Baugewerbe	3.8	665784.7	0.1	0.2	0.3
Forstwirtschaft	0.1	23752.4	-0.1	-1.7	-1.9	Großhandel	1.5	254915.8	0.1	0.8	0.8
Fischerei	0.1	14505.3	0.2	-6.2	-5.9	Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	6.0	1044654.6	0.0	0.2	0.2
Bergbau	2.6	455587.9	-0.2	5.5	5.3	Einzelhandel	4.7	815873.8	0.1	0.3	0.4
Nahrung, Getränke und Tabak	1.4	243252.8	0.1	-0.3	-0.2	Landverkehr, etc.	1.4	240382.3	0.0	0.1	0.1
Textil und Leder	0.2	27698.3	0.0	-1.3	-1.3	Wassertransport	0.1	18593.4	0.0	0.0	0.1
Holz und Holzprodukte	0.2	28804.7	0.3	0.6	0.9	Lufttransport	0.5	84343.9	0.0	-0.3	-0.3
Papier	0.3	55730.2	0.0	-0.3	-0.2	Lagerwesen	0.6	106151.1	0.0	0.1	0.1
Druck und Reproduktion	0.2	38300.7	0.1	0.9	1.0	Post und Kurier	0.3	57439.3	0.0	0.0	0.1
Kohle und raffiniertes Erdöl	1.1	182719.1	0.0	-2.8	-2.8	Gastgewerbe	2.8	487443.1	0.1	-0.0	0.0
Chemische Erzeugnisse	1.5	267111.0	0.0	-0.3	-0.3	Verlagswesen	1.2	210656.4	0.0	0.2	0.2
Pharmazeutische Produkte	0.5	95466.8	-0.2	-1.2	-1.4	Film, Video und Fernsehen	1.2	200183.2	0.0	0.1	0.1
Kautschuk und Plastik	0.4	75501.3	0.1	0.4	0.5	Telekommunikation	1.9	326912.4	0.1	0.2	0.2
nicht-metallische Mineralien	0.3	46790.6	0.0	-0.4	-0.4	Computerprogrammierung etc.	1.9	338228.6	0.0	0.2	0.2
Grundmetalle	0.4	60860.5	-0.1	-0.1	-0.2	Finanzdienstleistungen	2.8	488091.5	0.0	0.2	0.2
Verarbeitete Metalle	0.8	147060.3	0.0	0.1	0.1	Versicherungsdienstleistungen	4.2	734910.1	0.0	0.2	0.2
Computer etc.	1.5	269400.2	-0.1	-0.7	-0.8	Grundstückswesen etc.	11.8	2059167.8	0.1	0.2	0.3
Elektrische Maschinen, etc.	0.3	54138.5	-0.1	1.8	1.7	Rechtsberatung	4.0	693747.3	0.0	0.1	0.2
Maschinenbau	1.0	175011.7	-0.1	-1.6	-1.7	Architektur etc.	2.6	448149.7	0.0	0.3	0.3
Fahrzeuge	0.8	141160.4	0.2	1.8	2.0	Wissenschaftliche Forschung	0.8	140414.4	0.0	0.2	0.2
Andere Beförderungsmittel	0.7	127798.2	0.1	-0.3	-0.2	Verwaltung	3.9	672084.6	0.0	0.1	0.1
Möbel etc.	0.6	105838.9	0.1	-2.9	-2.8	Öffentliche Verwaltung	13.1	2277284.5	0.1	0.2	0.3
Energieversorgung	1.6	272719.3	0.1	0.2	0.2	Erziehung und Unterricht	1.1	192772.7	0.1	0.2	0.2
Wasserversorgung	0.1	9317.5	0.1	0.1	0.2	Gesundheits- und Sozialwesen	7.1	1227401.6	0.1	0.2	0.3
Abwasser etc.	0.2	43149.8	0.0	-0.1	-0.1	Andere Services	2.6	458561.2	0.1	0.2	0.2

Quelle: ifo Handelsmodell

5.4 Border Tax Adjustment

Die aktuelle US -amerikanische Regierung hat angekündigt, ausländische Zulieferungen im Rahmen einer Steuerreform mit der sogenannten Cashflow-Steuer zu belasten. Zusätzlich soll die Diskriminierung der ausländischen Zulieferungen durch die Aussetzung dieser Steuer für US-amerikanischen Exporte begünstigt werden. Technisch kommt diese Steuerpolitik einer Subventionierung der heimischen Wertschöpfung gleich. In unserem Simulationsmodell wird diese Exportsubvention in Höhe von 20 Prozent für alle aus den USA exportierten Produkte eingeführt und zusätzlich eine Cashflow-Steuer in gleicher Höhe für alle in die USA importierten Produkte implementiert.

Die aktuelle US-Regierung rechnet mit einem Anstieg der inländischen Produktion und einem zusätzlichen Bedarf an heimischen Beschäftigten. Dies beruht auf der Vorstellung, dass die Importe durch die Besteuerung tendenziell teurer und die Exporte durch die Subvention billiger werden. Dadurch soll die heimische Produktion angekurbelt und weniger importiert werden. Die allgemeine „BTA"-Literatur ist der Meinung, dass auf lange Sicht (zum Beispiel zehn Jahre) einhergehnde Wechselkurseffekte die BTA-Mechanismen neutralisieren und somit die Handelsbilanz langfristig unverändert bleibt. Durch das BTA könnte der USD im Vergleich zu dritten Währungen stärker werden. Dadurch werden Importe in die USA billiger und Exporte aus den USA für die restlichen Länder teurer. Eine Studie des Peterson Instituts zeigt, dass Wechselkurseffekte die BTA-Mechanismen uneingeschränkt durch höhere Preise der inländischen und importierten Waren neutralisieren. Es werden keine signifikanten Veränderungen der Leistungsbilanz gefunden (siehe Freund 2017). Aufgrund dieser allgemein anerkannten makroökonomischen Zusammenhänge geht auch diese Studie davon aus, dass der Wechselkurs die Steuerpolitik neutralisiert und die Handelsbilanz sich nicht verändert.

Makroökonomische Konsequenzen einer „Border Tax Adjustment". Im Folgenden werden die Ergebnisse des ifo Handelsmodells für ein US-BTA präsentiert. Tabelle 15 zeigt die Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens für alle in den Daten verfügbaren Länder. Anders als von der US-Regierung gewünscht, verliert laut Modell die USA ein Bruttohaushaltseinkommen in Höhe von 0,67 Prozent. Taiwan (–1,45 Prozent), Luxemburg (–1,36 Prozent), Norwegen (–1,1 Prozent), Deutschland (–0,86 Prozent), Niederlande (–0,74 Prozent) und Südkorea (–0,73 Prozent) würden sogar noch mehr unter dem BTA leiden als die USA. Es verlieren Länder (zum Beispiel Deutschland und China), die stark mit dem US-Binnenmarkt integriert sind.

Tabelle 16 zeigt die Veränderung der realen Löhne für alle in den Daten verfügbaren Länder. Das BTA hätte kaum Auswirkungen auf die US-amerikanischen Reallöhne, Effekte auf den Reallohn in Europa sehr unterschiedlich ausfallen. Während Österreich (0,03 Prozent), Belgien (0,52 Prozent), Frankreich (0,46 Prozent), oder auch das Vereinigte Königreich (0,75 Prozent) den Reallohn erhöhen können, verlieren Deutschland (–0,22 Prozent) und Dänemark (–0,05 Prozent) durch die

Tabelle 15: Szenario II – Veränderung des Bruttohaushaltseinkommen, in %

	Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens in %		in %		in %		in %
Australien	0.22	Spanien	0.27	Japan	0.26	ROW	1.3
Österreich	-0.15	Estland	0.24	Südkorea	-0.73	Russland	-0.34
Belgien	0.34	Finnland	0.31	Littauen	-0.43	Slowakei	-0.38
Bulgarien	0.78	Frankreich	0.48	Luxemburg	-1.36	Slowenien	-0.39
Brasilien	0.36	Großbritannien	0.76	Lettland	0.61	Schweden	-0.02
Kanada	0.7	Griechenland	0.88	Mexiko	0.3	Türkei	0.14
Schweiz	-0.56	Kroatien	0.4	Malta	0.71	Taiwan	-1.45
China	-0.6	Ungarn	-0.4	Niederlande	-0.74	USA	-0.67
Zypern	1.02	Indonesien	0.01	Norwegen	-1.1		
Tsch. Republik	-0.67	Indien	0.24	Polen	-0.11		
Deutschland	-0.86	Irland	-0.46	Portugal	0.57		
Dänemark	-0.5	Italien	-0.1	Rumänien	0.36		

Quelle: ifo Handelsmodell

protektionistischen US-Maßnahmen.

Tabelle 16: Szenario II – Veränderung der realen Löhne, in %

	Veränderung der realen Löhne in %		in %		in %		in %
Australien	0.22	Spanien	0.29	Japan	0.22	ROW	1.1
Österreich	0.03	Estland	0.31	Südkorea	-0.18	Russland	-0.03
Belgien	0.52	Finnland	0.35	Littauen	0.02	Slowakei	-0.05
Bulgarien	0.67	Frankreich	0.46	Luxemburg	0.1	Slowenien	-0.02
Brasilien	0.32	Großbritannien	0.75	Lettland	0.54	Schweden	0.22
Kanada	0.75	Griechenland	0.84	Mexiko	0.34	Türkei	0.22
Schweiz	0.04	Kroatien	0.41	Malta	0.66	Taiwan	-0.5
China	-0.25	Ungarn	0.02	Niederlande	0.05	USA	0.04
Zypern	0.95	Indonesien	0.04	Norwegen	-0.25		
Tsch. Republik	-0.16	Indien	0.24	Polen	0.05		
Deutschland	-0.22	Irland	0.7	Portugal	0.52		
Dänemark	-0.05	Italien	0.03	Rumänien	0.37		

Quelle: ifo Handelsmodell

Veränderung des Handels der USA (BTA). Die Ergebnisse auf Länderebene haben bereits gezeigt, dass ein BTA sowohl zu Gewinnen als auch zu Verlusten für dritte Länder führen kann. Doch welche Mechanismen sind dafür verantwortlich? Um diese Frage zu beantworten, werden zuerst die Handelsbeziehungen zwischen den USA als Export- und Importland mit der restlichen Welt betrachtet. Anschließend werden mögliche Handelsumlenkungseffekte untersucht. Ziel dieser Übung ist es zu sehen, ob die Länder ihre positive Bruttohaushaltseinkommensveränderung durch neue Handelsbeziehungen generieren, oder ob andere Mechanismen dahinterstecken. Tabelle 17 zeigt die Veränderung der US-Exporte in die und Importe aus der Welt. Die Spalten „Exporte in Mio. USD“ zeigen den Wert der US-Exporte in das jeweilige Partnerland im Ausgangsszenario.

Analog dazu werden die Importwerte in Millionen USD aufgeführt. Die Spalten „Veränderung in Prozent“ weisen den Anstieg oder Rückgang der US-Exporte in beziehungsweise Importe aus dem jeweiligen Partnerland in Prozent aus. Der aggregierte Effekt der Steuerpolitik führt insgesamt zu einem Rückgang der Exporte und Importe für die USA.

Tabelle 17: Szenario II: Veränderung der US-Exporte und Importe in dritte Länder, in %

	Exporte		Importe			Exporte		Importe	
		Veränderung		Veränderung			Veränderung		Veränderung
	in Mio. USD	in %	in Mio. USD	in %		in Mio. USD	in %	in Mio. USD	in %
Australien	26758	-5.75	10136	-2.52	Indien	15846	-4.92	36474	-5.04
Osterreich	4562	-6.82	9966	-5.06	Irland	60924	-6.18	31924	-2.52
Belgien	29823	-6.04	23695	-1.48	Italien	19612	-6.48	44966	-5.07
Bulgarien	545	-5.41	623	-1.83	Japan	63598	-5.42	120174	-6.07
Brasilien	40168	-4.65	29088	-5.16	Südkorea	43853	-7.13	77881	-5.42
Kanada	289808	-6.05	348576	-5.75	Littauen	429	-6.3	1546	-6.24
Schweiz	13245	-6.62	32898	-1.81	Luxemburg	20852	-6.63	257	-3.36
China	110369	-7.48	344939	-6.67	Lettland	232	-5.65	208	-3.85
Zypern	140	-4.57	114	4.28	Mexiko	176284	-6.94	265531	-6.66
Tsch. Republik	2739	-7.16	3764	-4.42	Malta	354	-5.91	105	-0.85
Deutschland	79446	-7.54	134374	-4.98	Niederlande	47883	-6.99	26568	-0.6
Dänemark	6802	-7.08	7687	-3.46	Norwegen	6367	-7.94	6681	-4.04
Spanien	10933	-5.03	16954	-4.75	Polen	4572	-6.6	5251	-2.36
Estland	242	-6.07	427	-2.76	Portugal	1563	-5.12	3113	-3.44
Finnland	6185	-6.36	7135	-4.18	Rumänien	1219	-5.68	1932	-1.33
Frankreich	57650	-5.31	49168	-1.64	Russland	7039	-6.42	14743	-5.86
Großbritannien	73643	-4.1	85289	-0.47	Slowakei	760	-6.64	1579	-5.98
Griechenland	2270	-4.61	904	-1.55	Slowenien	306	-6.85	514	-5.12
Kroatien	480	-5.54	603	-4.58	Schweden	13539	-6.94	12610	-3.2
Ungarn	3397	-7.07	4910	-4.03	Tükei	8283	-5.14	10128	-5.55
Indonesien	5848	-5.91	19475	-6.57	TWN	16352	-7.35		

Quelle: ifo Handelsmodell

Die Veränderung der US-Exporte auf Sektorebene zeigt ein ähnliches Bild wie die Veränderung auf makroökonomischer Ebene. In relativen Zahlen sinken die amerikanischen Exporte sehr homogen über alle Länder. Die Exportsubvention führt in Kombination mit dem Importzoll demnach, anders als von der US-Regierung erhofft, zu einer Reduktion der US-Exporte.

Tabelle 18: Szenario II: Veränderung der US-Exporte auf Sektorenebene, in %

	Exporte in Mio. USD	Veränd. in %		Exporte in Mio. USD	Veränd. in %
Abwasser, etc.	19.9	-6.8	Holz und Holzprodukte	6.5	-6.0
Andere Beförderungsmittel	126.2	-4.6	Kautschuk und Plastik	30.7	-6.1
Andere Services	3.3	-6.9	Kohle und raffiniertes Erdöl	126.8	-4.9
Architektur, etc.	53.6	-6.8	Lagerwesen	14.0	-6.7
Baugewerbe	0.1	-7.0	Landverkehr, etc.	47.4	-6.6
Bergbau	44.2	-5.8	Lufttransport	48.1	-6.9
Chemische Erzeugnisse	118.1	-5.7	Maschinenbau	106.8	-5.6
Computer, etc.	111.1	-5.7	Möbel, etc.	35.1	-5.6
Computerprogrammierung, etc.	21.8	-6.5	Nahrung, Getränke und Tabak	75.4	-5.8
Druck und Reproduktion	4.7	-5.8	Nutzpflanzen, etc.	48.7	-6.1
Einzelhandel	2.4	-7.5	Papier	24.8	-5.8
Elektrische Maschinen, etc.	31.7	-5.7	Pharmazeutische Produkte	42.3	-5.4
Energieversorgung	1.5	-7.0	Post und Kurier	10.6	-6.4
Erziehung und Unterricht	4.4	-7.0	Rechtsberatung	33.0	-7.5
Fahrzeuge	101.6	-6.0	Telekommunikation	17.8	-7.4
Film, Video und Fernsehen	23.3	-6.6	Textil und Leder	12.9	-6.1
Finanzdienstleistungen	55.1	-6.4	Verarbeitete Metalle	43.0	-5.8
Fischerei	2.2	-5.4	Verlagswesen	40.7	-4.6
Forstwirtschaft	3.7	-6.2	Versicherungsdienstleistungen	64.4	-5.4
Gastgewerbe	1.6	-6.7	Verwaltung	61.4	-6.6
Gesundheits- und Sozialwesen	2.0	-6.8	Wassertransport	16.8	-6.0
Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	198.6	-6.0	Wasserversorgung	0.1	-6.4
Großhandel	0.7	-6.7	Wissenschaftliche Forschung	16.8	-7.0
Grundmetalle	31.0	-5.9	nicht-metallische Mineralien	10.7	-6.0
Grundstückswesen, etc.	3.0	-6.8	öffentliche Verwaltung	17.1	-7.3

Quelle: ifo Handelsmodell. **Hinweis:** Die Exporte in Mio. USD zeigen den Wert der Exporte aus den USA in den jeweiligen Sektoren zum Basisjahr 2014. Die Veränderung in Prozent zeigt um wie viel Prozent sich der Export im jeweiligen Sektor aufgrund des Politikszenarios verändert hat. Es sind sowohl Güter als auch Dienstleistungen angegeben.

Auch die deutschen Exporte auf Sektorebene sinken relativ homogen über alle Sektoren hinweg. Im Vergleich zur Ausgangsbasis sinken sie jedoch nur zwischen 1,2 Prozent und 4,3 Prozent.

Tabelle 19: Szenario II: Veränderung der deutschen Exporte auf Sektorenebene, in %

	Exporte in Mio. USD	Veränd. in %		Exporte in Mio. USD	Veränd. in %
Abwasser, etc.	17.2	-2.5	Holz und Holzprodukte	8.4	-3.9
Andere Beförderungsmittel	47.2	-3.0	Kautschuk und Plastik	53.9	-3.8
Andere Services	1.7	-4.3	Kohle und raffiniertes Erdöl	33.8	-3.8
Architektur, etc.	25.9	-2.1	Lagerwesen	10.5	-3.5
Baugewerbe	2.9	-3.8	Landverkehr, etc.	5.4	-3.4
Bergbau	10.7	-3.7	Lufttransport	7.7	-2.5
Chemische Erzeugnisse	138.2	-3.9	Maschinenbau	213.7	-4.1
Computer, etc.	82.8	-3.8	Möbel, etc.	40.1	-3.9
Computerprogrammierung, etc.	29.0	-3.0	Nahrung, Getränke und Tabak	76.0	-3.8
Druck und Reproduktion	2.9	-4.0	Nutzpflanzen, etc.	12.8	-4.0
Einzelhandel	2.8	-3.8	Papier	25.1	-3.7
Elektrische Maschinen, etc.	89.3	-3.9	Pharmazeutische Produkte	46.9	-3.7
Energieversorgung	7.5	-3.7	Post und Kurier	1.4	-3.3
Erziehung und Unterricht	2.3	-3.4	Rechtsberatung	25.8	-4.2
Fahrzeuge	286.3	-4.2	Telekommunikation	3.6	-3.7
Film, Video und Fernsehen	5.9	-2.7	Textil und Leder	27.7	-4.0
Finanzdienstleistungen	23.8	-3.3	Verarbeitete Metalle	52.6	-4.0
Fischerei	0.3	-3.7	Verlagswesen	7.2	-1.5
Forstwirtschaft	0.8	-4.3	Versicherungsdienstleistungen	8.3	-1.2
Gastgewerbe	10.2	-3.7	Verwaltung	12.4	-2.9
Gesundheits- und Sozialwesen	0.9	-3.4	Wassertransport	30.7	-2.7
Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	79.3	-3.5	Wasserversorgung	0.9	-3.1
Großhandel	6.4	-3.6	Wissenschaftliche Forschung	6.3	-2.9
Grundmetalle	62.3	-3.8	nicht-metallische Mineralien	18.1	-4.1
Grundstückswesen, etc.	2.6	-3.5	öffentliche Verwaltung	1.6	-3.0

Quelle: ifo Handelsmodell. **Hinweis:** Die Exporte in Mio. USD zeigen den Wert der Exporte aus Deutschland in den jeweiligen Sektoren zum Basisjahr 2014. Die Veränderung in Prozent zeigt um wie viel Prozent sich der Export im jeweiligen Sektor aufgrund des Politikszenarios verändert hat. Es sind sowohl Güter als auch Dienstleistungen angegeben.

5.5 USA – WTO

Grundsätzlich ist es denkbar, dass die USA eine noch stärkere protektionistische Handelspolitik einführen könnten, indem sie über alle gehandelten Güter die Zölle systematisch erhöhen. Im ersten Unterszenario (IIIa) erhöhen die USA die Zölle über alle Produktlinien um 20 Prozent im Vergleich zum vorherrschen- den Zollniveau. Liegt der ursprüngliche Zoll eines Produktes bei fünf Prozent, wird ein neues Zollniveau in Höhe von sechs Prozent angenommen, der Zoll erhöht sich also um 20 Prozent. Dabei wird unterstellt, dass die Zölle unilateral von den USA erhöht werden. In Unterszenario IIIb erhöhen die WTO-Länder als Gegenmaßnahme ebenfalls ihre Zölle gegenüber den USA um 20 Prozent im Vergleich zum vorherrschenden Zollniveau. Die Zollerhöhung im Unterszenario IIIc entspricht Szenario IIIa, zusätzlich erhöhen die USA die nicht-tarifären Barrieren gegenüber ihren Handelspartnern um 20 Prozent. Das Unterszenario IIId beinhaltet alle in den vorherigen Unterszenarien eingeführten tarifären und nicht-tarifären Barrieren. Die US-Zölle werden gegenüber den WTO-Ländern um 20 Prozent erhöht, die US-amerikanischen Handelspartner erhöhen als Gegenreaktion die Zölle gegenüber den USA um 20 Prozent und die USA erhöhen ihre nicht-tarifären Handelsbarrieren um ebenfalls 20 Prozent. Ferner führen die WTO-Länder nicht-tarifäre Handelsbarrieren als Gegenmaßnahme gegenüber den USA ein. In einem zusätzlichem Szenario werden die Handelszölle für alle importierten Güter im Rahmen der WTO-Regeln erhöht und auf das sogenannte „Bound Tariff Level“ gesetzt. Hier sind jedoch nur sehr kleine Effekte zu erwarten, da sich die Bound-Levels für industrialisierte Länder nur sehr wenig von den tatsächlich angewandten unterscheiden.

Veränderung des realen Bruttohaushaltseinkommens (USA–WTO). Im nächsten Schritt werden die möglichen Konsequenzen einer weitreichenden amerikanischen Abschottung vom Rest der Welt untersucht.[1] Tabelle 20 zeigt die Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens unter den zuvor beschriebenen politischen Szenarien (IIIa–d). Die Effekte sind für alle 43 Länder und für die restliche Welt aufgeführt. Szenario IIIa zeigt die Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens im Falle einer einseitigen Zollerhöhung (i. H. v. 20 Prozent) der USA gegenüber den WTO-Ländern. In solch einem Fall würden die USA durch zusätzliche Zolleinnahmen eine positive Veränderung im Bruttohaushaltseinkommen generieren (0,26 Prozent). Dies ist eine Folge des Optimalzollarguments: Isoliert betrachtet haben systemisch relevante Länder (wie die USA) einen Anreiz, positive Zölle zu setzen, weil dadurch ihre Austauschverhältnisse (terms-of-trade) verbessert werden und gleichzeitig Budgeteinnahmen lukriert werden.

Dieser Effekt sinkt jedoch, sobald die WTO-Länder ebenfalls die Zölle gegenüber den USA um 20 Prozent erhöhen (–0,30 Prozent) (Unterszenario IIIb). Die Vergeltungsmaßnahmen führen folglich zu einer Verringerung des Bruttohaushaltseinkommens von 0,56 Prozent, wohingegen sich der prozentuale Verlust für die restliche Welt durch die Gegenmaßnahmen in Szenario IIIb verringert.

[1] Auch hier sind alle in den Daten verfügbaren Länder aufgelistet, es werden jedoch keine genauen Details für jedes Land erläutert. Der Schwerpunkt liegt in der Analyse der USA und Deutschland.

Deutschland könnte den Verlust des Bruttohaushaltseinkommens von 0,29 Prozent auf 0,14 Prozent verringern. Lediglich Bulgarien, Zypern, das Vereinigte Königreich, Griechenland, Kroatien, Rumänien, Portugal, Malta und Lettland würden sich durch die Vergeltungsmaßnahme in Form einer Zollerhöhung geringfügig schlechter stellen. Durch eine unilaterale, einseitige Abschottung der USA gegenüber allen WTO-Mitgliedern in Form einer Zollerhöhung und Erhöhung nicht-tarifärer Barrieren (Unterszenario IIIc) kommt es im Vergleich zur ausschließlichen, einseitigen Zollerhöhung (IIIa) in fast allen Ländern zu einer Verschlechterung der Bruttohaushaltseinkommensergebnisse, da die Einführung nicht-tarifärer Barrieren zu keinen zusätzlichen Einnahmen (wie zum Beispiel Zolleinnahmen) führt, sondern ausschließlich Ressourcen verschwendet. Die NAFTA-Mitglieder Mexiko (–2,51 Prozent) und Kanada (–2,73 Prozent) erleiden starke Verluste im Bruttohaushaltseinkommen. Innerhalb der EU sind Irland und Luxemburg mit einem Verlust des Bruttohaushaltseinkommens von 3,48 und 2,84 Prozent die größten Verlierer. 23 EU-Mitglieder würden Einbußen durch die unilaterale, protektionistische US-Politik erleiden. Deutschland würde 0,68 Prozent des vorherrschenden Bruttohaushaltseinkommens verlieren. Dahingegen kann in Zypern (0,29 Prozent), Griechenland (0,21 Prozent), Bulgarien (0,11 Prozent), Lettland (0,06 Prozent) und auch Portugal (0,5 Prozent) mit positiven Effekten auf das Bruttohaushaltseinkommen gerechnet werden. Aufgrund der Abhängigkeit vom amerikanischen Markt kann die restliche Welt keine positiven Bruttohaushaltseinkommenseffekte generieren. Am stärksten sind Taiwan (–1,17 Prozent), Norwegen (–0,95 Prozent) und Südkroea (–0,88 Prozent) betroffen, am geringsten Brasilien (–0,13 Prozent), Japan (–0,15 Prozent) und Australien (–0,16 Prozent). Durch tarifäre und nicht-tarifäre Gegenmaßnahmen der WTO-Länder werden die Verluste des Bruttohaushaltseinkommens zusätzlich verstärkt (Szenario IIId). Nicht-tarifäre Barrieren sind sowohl in unilateraler Form (IIIc) als auch mit vergeltenden Maßnahmen der WTO-Länder gegenüber der USA (IIId) nicht empfehlenswert, da der Verlust des Bruttohaushaltseinkommens höher ist als in den Zollszenarien IIIa und IIIb. Da die USA zu den wichtigsten Handelspartnern vieler WTO-Länder zählen, ist es nicht verwunderlich, dass die Abschottung der USA einen starken Einfluss auf die jeweiligen Länder hat. Theoretisch könnten die Effekte auch positiv sein. Dies wäre dann der Fall, wenn die Struktur komparativer Vorteile eines Landes mit jener der USA weitgehend übereinstimmt und die anderen Länder Strukturen komplementär zur US-amerikanischen haben. Dass dies nicht der Fall ist, ist ein erstes wichtiges Ergebnis der Simulationsübung.

Veränderung der realen Löhne. Im nächsten Teil wird die Veränderung der realen Löhne in den 43 Ländern und der restlichen Welt dargestellt. In Tabelle 21 sind analog zur Bruttohaushaltstabelle (siehe Tabelle 20) die Effekte für die zuvor definierten Szenarien aufgeführt. In Szenario IIIa, die einseitige Zollerhöhung der USA gegenüber den WTO-Ländern, sinkt der Reallohn in allen Ländern, besonders stark sind die NAFTA-Mitgliedstaaten betroffen. Durch Vergeltungsmaßnahmen in Form einer Zollerhöhung gegenüber den USA (Szenario IIIb) sinkt der reale Lohn in den meisten Ländern etwas ab, durch die Einführung der nicht-tarifären Barrieren verschlechtert sich das Bild in den meisten Ländern zusätzlich. Auffällig ist auch, dass vergeltende NTB-Maßnahmen der WTO-Länder

Tabelle 20: Szenario III – Veränderung des realen Bruttohaushaltseinkommen, in %

	Veränderung in %					Veränderung in %			
	Zölle		Zölle und NTBs			Zölle		Zölle und NTBs	
	nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId		nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId
Australien	-0.08	-0.05	-0.16	-0.25	Irland	-1.31	-0.78	-3.48	-3.60
Österreich	-0.14	-0.09	-0.31	-0.20	Italien	-0.12	-0.07	-0.26	-0.19
Belgien	-0.18	-0.09	-0.65	-0.72	Japan	-0.12	-0.11	-0.15	-0.29
Bulgarien	0.05	-0.04	0.11	-0.12	Südkorea	-0.42	-0.16	-0.88	-0.61
Brasilien	-0.09	-0.06	-0.13	-0.24	Litauen	-0.16	-0.13	-0.29	-0.17
Kanada	-1.45	-1.20	-2.73	-3.85	Luxemburg	-1.18	-0.47	-2.84	-2.31
Schweiz	-0.20	-0.11	-0.77	-0.50	Lettland	0.03	-0.04	0.06	-0.08
China	-0.30	-0.17	-0.55	-0.34	Mexiko	-1.43	-1.10	-2.51	-3.42
Zypern	0.14	-0.02	0.29	0.00	Malta	-0.03	-0.09	-0.14	-0.46
Tsch. Republik	-0.20	-0.03	-0.50	-0.13	Niederlande	-0.25	-0.05	-0.98	-0.60
Deutschland	-0.29	-0.14	-0.68	-0.40	Norwegen	-0.38	-0.10	-0.95	-0.24
Dänemark	-0.22	-0.11	-0.54	-0.28	Polen	-0.06	0.00	-0.21	-0.09
Spanien	-0.03	-0.01	-0.07	-0.06	Portugal	0.01	-0.04	0.05	-0.10
Estland	-0.04	-0.04	-0.17	-0.14	Rumänien	-0.01	-0.02	-0.07	-0.07
Finnland	-0.14	-0.09	-0.29	-0.32	ROW	-0.24	-0.20	-0.53	-0.92
Frankreich	-0.05	-0.04	-0.16	-0.25	Russland	-0.17	-0.08	-0.36	-0.12
Großbritannien	-0.04	-0.10	-0.24	-0.43	Slowakei	-0.12	-0.05	-0.28	-0.13
Griechenland	0.07	-0.01	0.21	-0.08	Slowenien	-0.08	-0.03	-0.20	-0.04
Kroatien	-0.05	-0.06	-0.08	-0.15	Schweden	-0.15	-0.07	-0.40	-0.27
Ungarn	-0.19	-0.06	-0.57	-0.32	Türkei	-0.14	-0.08	-0.27	-0.24
Indonesien	-0.17	-0.11	-0.26	-0.23	TWN	-0.55	-0.25	-1.17	-0.74
Indien	-0.09	-0.06	-0.18	-0.14	USA	0.26	-0.30	-1.39	-2.32

Quelle: ifo Handelsmodell

zu keiner Verbesserung des Reallohnniveaus führen. In Szenario IIIc sind die größten Reallohnverluste in Mexiko (–2.42 %), Kanada (–2.70 %) und in den USA (–2.09 %) zu finden, dicht gefolgt von den europäischen Ländern Irland (–2.09 %) und Luxemburg (–1.31 %). Neben den beiden genannten Ländern zählen Deutschland und die Niederlande innerhalb der EU-28 zu den größten Verlierern in Bezug auf die Veränderung des Reallohns (–0.31 % und –0.44 %). Griechenland und Zypern sin die einzigen zwei Länder, die ihren Reallohn um 0.02 Prozent und 0.13 Prozent erhöhen können. Sowohl die restlichen EU-28-Länder als auch nicht-EU Länder müssen mit sinkenden Reallöhnen rechnen.

Die aufgeführten Länder leiden unter der gezeigten protektionistischen Handelspolitik. Zudem wird deutlich, dass vergeltende Maßnahmen seitens der WTO-Länder gegenüber den USA zu keiner Verbesserung ihrer Lage führt. Dies lässt sich auf die meist sehr starke Abhängigkeit vom amerikanischen Markt zurückführen. Vereinzelt können Länder den potenziellen Verlust durch Gegenmaßnahmen verringern, allerdings kann kein einziges Land daraus einen positiven Effekt generieren. Vergeltungsmaßnahmen sollten daher nicht die übergeordnete Reaktion auf die Drohungen aus den USA sein. Vielmehr ist ein vorheriges Eindämmen der protektionistischen Politik zu empfehlen.

Veränderung des Handels der USA. Im nächsten Teil wird untersucht, wie sich der Handel zwi- schen den WTO-Mitgliedern und den USA durch die protektionistische Politik verändert. Unter szenario IIIa zeigt die Veränderung der Exporte und Importe, wenn die USA ihre Zölle um 20 Prozent erhöhen. Szenario IIIb führt zusätzlich Zölle der WTO-Länder in Höhe von 20 Prozent gegenüber den USA ein. Szenario IIIc zeigt die Effekte einer unilateralen Zollerhöung der USA (analog zu Unterszenario IIIa) inklusive einer Erhöhung der nicht-tarifären Handelsbarrieren um 20

Tabelle 21: Szenario III – Veränderung des realen Lohns, in %

	Veränderung in %					Veränderung in %			
	Zölle		Zölle und NTBs			Zölle		Zölle und NTBs	
	nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId		nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId
Australien	-0.08	-0.17	-0.18	-0.33	Irland	-0.86	-0.76	-2.09	-3.00
Österreich	-0.09	-0.12	-0.16	-0.22	Italien	-0.09	-0.10	-0.15	-0.20
Belgien	-0.13	-0.28	-0.47	-0.80	Japan	-0.15	-0.21	-0.21	-0.34
Bulgarien	0.01	-0.07	-0.02	-0.12	Südkorea	-0.24	-0.33	-0.46	-0.66
Brasilien	-0.10	-0.18	-0.17	-0.29	Litauen	-0.10	-0.16	-0.14	-0.18
Kanada	-1.42	-2.73	-2.70	-4.73	Luxemburg	-0.63	-0.41	-1.31	-1.79
Schweiz	-0.06	-0.16	-0.28	-0.47	Lettland	0.00	-0.08	-0.01	-0.09
China	-0.15	-0.19	-0.22	-0.31	Mexiko	-1.37	-2.31	-2.42	-4.00
Zypern	0.10	-0.05	0.13	0.02	Malta	-0.08	-0.17	-0.29	-0.50
Tsch. Republik	-0.08	-0.09	-0.16	-0.19	Niederlande	-0.11	-0.25	-0.44	-0.70
Deutschland	-0.16	-0.21	-0.31	-0.43	Norwegen	-0.12	-0.13	-0.23	-0.29
Dänemark	-0.11	-0.13	-0.23	-0.30	Polen	-0.01	-0.04	-0.08	-0.12
Spanien	-0.03	-0.07	-0.06	-0.09	Portugal	-0.02	-0.07	-0.03	-0.10
Estland	-0.01	-0.09	-0.08	-0.17	Rumänien	0.00	-0.05	-0.04	-0.10
Finnland	-0.12	-0.14	-0.23	-0.35	ROW	-0.22	-0.40	-0.56	-1.04
Frankreich	-0.05	-0.12	-0.16	-0.29	Russland	-0.07	-0.10	-0.11	-0.14
Großbritannien	-0.04	-0.24	-0.24	-0.50	Slowakei	-0.06	-0.11	-0.12	-0.17
Griechenland	0.01	-0.02	0.02	-0.04	Slowenien	-0.04	-0.05	-0.06	-0.07
Kroatien	-0.05	-0.11	-0.09	-0.19	Schweden	-0.09	-0.11	-0.21	-0.31
Ungarn	-0.08	-0.12	-0.24	-0.36	Türkei	-0.10	-0.16	-0.17	-0.28
Indonesien	-0.11	-0.14	-0.16	-0.24	Taiwan	-0.26	-0.39	-0.49	-0.70
Indien	-0.06	-0.10	-0.10	-0.16	USA	-0.97	-1.43	-2.09	-2.93

Quelle: ifo Handelsmodell

Prozent. Szenario IIId ist identisch zu Szenario IIIc; des Weiteren werden die Handelsbarrieren der WTO-Länder gegenüber den USA um 20 Prozent erhöht. Tabelle 22 zeigt die Veränderung der amerikanischen, bilateralen Exporte mit allen in den Daten verfügbaren Ländern. Zudem wird der ursprüngliche Wert der Exporte in das jeweilige Land in Millionen USD aufgeführt, um auch die Veränderung der absoluten Werte nachvollziehen zu können. Die ausschließliche Zollerhöhung der USA gegenüber allen WTO-Ländern (Szenario IIIa) verringert die US-Exporte relativ gleichmäßig über alle Länder zwischen 19 und 27 Prozent. Durch Gegenmaßnahmen (Szenario IIIb) verringern sich die US-Exporte. Noch stärker wird der Effekt durch die Einführung nicht-tarifärer Handelsbarrieren (Szenario IIIc). So sinken die Exporte nach Deutschland zwischen 24,78 Prozent (Szenario IIIa) auf 49,8 Prozent. Im Fall von Vergeltungsmaßnahmen der WTO-Länder gegnüber den USA würden sich die Exporte nach Deutschland um 73,81 Prozent verringern.

Tabelle 23 stellt die bilaterale Importstruktur zwischen den USA und den WTO-Ländern dar. Die Szenarien sind analog zu Tabelle 22 aufgebaut. Die unilaterale Zollerhöhung der USA hat die geringsten Auswirkungen auf die US -amerikanische Importstruktur, die zusätzliche Einführung der nicht-tarifären Handelsbarrieren führt zu einer starken zusätzlichen Reduktion der Importe aus dem Rest der Welt. Falls die WTO-Länder ebenfalls mit Protektionismus auf die amerikanische Politik antworten (Szenario IIId), würde sich die Importquote der USA noch weiter verringern. Die amerikanischen Importe werden jedoch durch die protektionistische Handelspolitik weniger stark beeinflusst als die Exporte. Die wichtigsten Importquellen der USA sind Kanada, China, Mexiko, Deutschland und Japan. Ein Absinken der Importquote in diesen Ländern hat deswegen einen größeren Einfluss als zum Beispiel Importveränderungen aus kleinen Handelspartner-Ländern, wie etwa Malta oder

Tabelle 22: Szenario III – Veränderung der bilateralen US-Exporte, in %

	Exporte in Mio. USD	Veränderung in %					Exporte in Mio. USD	Veränderung in %			
		Zölle		Zölle und NTBs				Zölle		Zölle und NTBs	
		nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId			nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId
Australien	26758	-23.58	-43.91	-47.2	-75.31	Indien	15846	-22.29	-42.02	-44.77	-73.24
Österreich	4562	-26.9	-26.9	-52.96	-76.75	Irland	60924	-20.59	-12.48	-44.9	-61.87
Belgien	29823	-22.9	-29.19	-48.3	-71.49	Italien	19612	-26.25	-41.45	-51.56	-76.59
Bulgarien	545	-24.95	-24.95	-50.66	-73.87	Japan	63598	-23.36	-48.66	-44.93	-75.28
Brasilien	40168	-24.73	-52.48	-48.04	-78.96	Südkorea	43853	-24.14	-45.02	-46.91	-74.96
Kanada	289808	-21.82	-48.59	-41.61	-73.71	Litauen	429	-23.53	-23.54	-47.01	-76.5
Schweiz	13245	-26.65	-42.6	-52.68	-77.27	Luxemburg	20852	-20.5	-8.1	-46.52	-63.12
China	110369	-25.24	-47.95	-48.3	-76.94	Lettland	232	-22.96	-22.964	-46.89	-72.23
Zypern	140	-22.17	-22.174	-46.22	-69.38	Mexiko	176284	-25.89	-55.56	-46.14	-77.8
Tsch. Republik	2739	-24.73	-24.73	-49.74	-74.41	Malta	354	-25.3	-25.3	-52.26	-74.31
Deutschland	79446	-24.78	-34.71	-49.8	-73.81	Niederlande	47883	-23.39	-30.37	-49.09	-72.13
Dänemark	6802	-24.82	-24.82	-51.07	-70.26	Norwegen	6367	-25.77	-25.77	-51.6	-75.61
Spanien	10933	-26.02	-55.52	-50.57	-80.29	Polen	4572	-24.2	-24.2	-48.93	-74.95
Estland	242	-23.93	-23.93	-48.32	-74.41	Portugal	1563	-23.3	-23.31	-47.9	-71.97
Finnland	6185	-24.43	-24.43	-49.95	-70.92	Rumänien	1219	-26.08	-26.09	-51.74	-77.64
Frankreich	57650	-24.967	-38.41	-50.88	-76.36	Russland	7039	-25.31	-56.33	-48.69	-79.76
Großbritannien	73643	-21.68	-41.55	-45.99	-75.97	Slowakei	760	-19.51	-19.51	-40.34	-70.88
Griechenland	2270	-23.81	-23.81	-49.49	-69.22	Slowenien	306	-24.42	-24.43	-49.06	-73.02
Kroatien	480	-19.61	-19.61	-40.94	-70.02	Schweden	13539	-24.43	-20.66	-50.78	-69.99
Ungarn	3397	-24.89	-24.9	-50.78	-72.24	Türkei	8283	-21.59	-56.87	-43.19	-77.86
Indonesien	5848	-21.98	-21.97	-42.78	-74.07	Taiwan	16352	-24.04	-52.08	-46.53	-77.29

Quelle: ifo Handelsmodell

Zypern. Die Importe aus Deutschland – dem viertgrößten Importmarkt der USA – würden über 60 Prozent einbrechen. In absoluten Werten wäre das ein Wertverlust in Höhe von 83 Milliarden USD. Importe aus China und Mexiko würden ebenfalls um knapp 60 Prozent sinken. Dies entspricht einem Verlust von 360 Milliarden USD. Der Handel mit Kanada, Amerikas wichtigste Importquelle, könnte um 56 Prozent, also knapp 200 Milliarden USD einbrechen.

Tabelle 23: Szenario III – Veränderung der bilateralen US-Importe, in %

	Exporte in Mio. USD	Veränderung in %					Exporte in Mio. USD	Veränderung in %			
		Zölle		Zölle und NTBs				Zölle		Zölle und NTBs	
		nur USA III a	WTO und USA III b	nur USA III c	WTO und USA III d			nur USA III a	WTO und USA III b	nur USA III c	WTO und USA III d
Australien	10136	-4.96	-20.29	-31.49	-56.9	Indien	36474	-22.68	-32.05	-36.82	-55
Österreich	9966	-22.36	-33.24	-40.23	-60.4	Irland	31924	-13.17	-26.63	-42.54	-66.88
Belgien	23695	-3.98	-19.89	-35.31	-62.56	Italien	44966	-22.83	-33.44	-39.96	-59.43
Bulgarien	623	-3.75	-18.45	-30.73	-56.51	Japan	120174	-29.63	-38.52	-42.99	-60.82
Brasilien	29088	-26.96	-37.07	-40.68	-58.62	Südkorea	77881	-22.81	-33.96	-40.56	-61.26
Kanada	348576	-21.36	-34.03	-36.79	-56.98	Litauen	1546	-42.45	-51.39	-59.74	-76.02
Schweiz	32898	-7.04	-23.14	-38.93	-65.73	Luxemburg	257	-8.13	-20.95	-28.04	-50.9
China	344939	-28.36	-37.26	-41.41	-59.32	Lettland	208	-13.59	-24.88	-32.81	-54.52
Zypern	114	33.07	10.76	-14.1	-52.97	Mexiko	265531	-23.99	-37.38	-38.68	-58.56
Tsch. Republik	3764	-17.54	-29.76	-37.8	-59.57	Malta	105	3.49	-14.14	-32.64	-62.03
Deutschland	134374	-20.89	-32.38	-40.62	-61.98	Niederlande	26568	4.94	-12.62	-29.8	-60.25
Dänemark	7687	-19.73	-33.63	-46.14	-68.92	Norwegen	6681	-15.95	-28.9	-37.68	-60.64
Spanien	16954	-26.25	-37.08	-44.72	-64.09	Polen	5251	-3.68	-19.37	-32.25	-58.95
Estland	427	-8.55	-22.33	-33.99	-59.33	Portugal	3113	-18.58	-29.4	-37.92	-58.89
Finnland	7135	-21.73	-33.39	-42.36	-63.53	Rumänien	1932	0.11	-15.94	-29.79	-57.57
Frankreich	49168	-6.17	-21.49	-34.88	-61.14	Russland	14743	-32.6	-42.54	-47.58	-65.3
Großbritannien	85289	-0.92	-17.16	-33.17	-61.35	Slowakei	1579	-25.87	-34.6	-39.71	-58.43
Griechenland	904	-10	-22.6	-33.23	-57.08	Slowenien	514	-25.42	-36.06	-42.55	-61.45
Kroatien	603	-23.74	-34.32	-39.97	-57.94	Schweden	12610	-13.67	-27.24	-39.38	-63.4
Ungarn	4910	-14.52	-26.69	-36.5	-59.76	Türkei	10128	-23.13	-32.47	-34.77	-52.27
Indonesien	19475	-24.5	-31.56	-32.24	-47.91	Taiwan	33812	-20.08	-31.43	-37.57	-58.53

Quelle: ifo Handelsmodell

Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte der USA. Als nächstes wird die Veränderung der sektoralen Wertschöpfung dargestellt. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Wertschöpfungseffekte für die USA und Deutschland. Tabelle 24 zeigt den ursprünglichen Wert der amerikanischen Wertschöpfung in Millionen USD („VA Bench in Mio. USD“) und den Anteil der nationalen Wertschöpfung in Prozent („Anteil am nat. SVA“). Des Weiteren wird die Veränderung in Prozent für alle drei Unterszenarien dargestellt.

Für die meisten US-Sektoren birgt die Einführung nicht-tarifärer Gegenmaßnahmen die größten Verluste. Die sektoralen Wertschöpfungsverluste sind demnach in Unterszenario IIIa am kleinsten und in Unterszenario IIId am gravierendsten. Die Effekte steigen mit der Tiefe des protektionistischen Szenarios (IIIa bis IIId). Deswegen wird im folgendem Teil lediglich das protektionistische Unterszenario IIId genauer beschrieben. Die Verluste in Prozent sind im Fahrzeugsektor „andere Beförderungsmittel“ mit einem prozentualen Verlust in Höhe von 27,1 Prozent am höchsten (IIId) und auch der Wassertransportsektor muss mit Einbußen in Höhe von 20,5 Prozent rechnen. Absolut betrachtet spielt dieser jedoch nur eine untergeordnete Rolle in den USA. Im Großhandel (ausg. Kraftfahrzeuge) sinkt die sektorale Wertschöpfung um 8,86 Prozent, also 93 Milliarden USD. Dies ist in absoluten Werten der größte Verlust. Anders verhält sich die sektorale Wertschöpfung im Computersektor sowie im Sektor „Elektrische Maschinen und Fahrzeuge“. Interessanterweise kann hier die sektorale Wertschöpfung um 21,3, 24 und 10,2 Prozent erhöht werden. Fasst man die Kfz-Kategorien zusammen, lässt sich jedoch erkennen, dass die sektorale Wertschöpfung gesunken ist. Der Sektor Textil und Leder gewinnt in relativen Werten am meisten (31,76 Prozent), absolut handelt es sich hierbei jedoch nur um einen Betrag von 8,8 Milliarden USD.

Tabelle 24: Szenario III – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in den USA

	Anteil am GDP	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %					Anteil am GDP	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %			
				Zölle	Zölle und NTBs						Zölle	Zölle und NTBs	
			nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId				nur USA III a	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId
Nutzpflanzen etc.	1	177154.9	-0.5	-5.6	-3.2	-7.3	Baugewerbe	3.8	665784.7	0.1	-0.5	-1.4	-2.3
Forstwirtschaft	0.1	23752.4	4.1	-0.1	5.3	4.1	Großhandel	1.5	254915.8	-1.2	-0.8	-1	-0.9
Fischerei	0.1	14505.3	4	-0.4	5	3.5	Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	6	1044654.6	-4.3	-2.7	-7.4	-8.9
Bergbau	2.6	455587.9	4	0.6	5.7	5.5	Einzelhandel	4.7	815873.8	-0.3	-0.6	-1.4	-2
Nahrung, Getränke und Tabak	1.4	243252.8	0.2	-2.5	-1.6	-3.9	Landverkehr etc.	1.4	240382.3	-3.8	-3.1	-6.2	-7.5
Textil und Leder	0.2	27698.3	11.3	11.5	21.2	31.8	Wassertransport	0.1	18593.4	-8.6	-4.9	-16.9	-20.5
Holz und Holzprodukte	0.2	28804.7	1.6	-0.6	1.6	1	Lufttransport	0.5	84343.9	-12.8	-5.9	-13.1	-11.2
Papier	0.3	55730.2	-0.1	-4.7	-1.7	-4.9	Lagerwesen	0.6	106151.1	-5.3	-3.1	-8.5	-9.8
Druck und Reproduktion	0.2	38300.7	-1.7	-2.9	-3.6	-5.2	Post und Kurier	0.3	57439.3	-6.5	-3.5	-11.1	-12.9
Kohle und raffiniertes Erdöl	1.1	182719.1	-2	-6.9	-5.2	-8.8	Gastgewerbe	2.8	487443.1	-0.6	-0.8	-1.7	-2.3
Chemische Erzeugnisse	1.5	267111	1.5	-4.9	0.6	-3.2	Verlagswesen	1.2	210656.4	-3.7	-1.8	-7.5	-9.1
Pharmazeutische Produkte	0.5	95466.8	5.7	-2.3	4.9	1.9	Film, Video und Fernsehen	1.2	200183.2	-3.3	-1.8	-6	-7.1
Kautschuk und Plastik	0.4	75501.3	0.9	-2.8	0.5	-1.2	Telekommunikation	1.9	326912.4	-1.6	-1.2	-3.7	-4.8
nicht-metallische Mineralien	0.3	46790.6	0.6	-2	-0.2	-1.4	Computerprogrammierung etc.	1.9	338228.6	-3.1	-1.9	-3.1	-3
Grundmetalle	0.4	60860.5	5	-0.8	7.9	8.2	Finanzdienstleistungen	2.8	488091.5	-3.4	-2	-6.6	-8.1
Verarbeitete Metalle	0.8	147060.3	0.4	-3.8	-0.7	-2.8	Versicherungsdienstleistungen	4.2	734910.1	-3	-1.6	-3.8	-3.9
Computer etc.	1.5	269400.2	10.7	5.3	18.3	21.3	Grundstückswesen etc.	11.8	2059167.8	-0.2	-0.6	-1.8	-2.7
Elektrische Maschinen, etc.	0.3	54138.5	11	6.8	19.3	24	Rechtsberatung	4	693747.3	-2	-2.1	-3	-3.7
Maschinenbau	1	175011.7	3.7	-3.5	3.5	1	Architektur etc.	2.6	448149.7	-4.7	-2.5	-4.9	-4.6
Fahrzeuge	0.8	141160.4	5.2	2.5	8.5	10.2	Wissenschaftliche Forschung	0.8	140414.4	-3.9	-2.2	-5.1	-5.4
Andere Beförderungsmittel	0.7	127798.2	-6.7	-20.4	-15.6	-27.1	Verwaltung	3.9	672084.6	-5.8	-3.1	-3.4	-1.6
Möbel etc.	0.6	105838.9	3.7	0.8	4.7	4.6	Öffentliche Verwaltg	13.1	2277284.5	-0.1	-0.5	-1.8	-2.7
Energieversorgung	1.6	272719.3	-0.4	-1.1	-1.4	-2.1	Erziehung und Unterricht	1.1	192772.7	-0.8	-0.8	-2	-2.7
Wasserversorgung	0.1	9317.5	-1.2	-1.4	-0.8	-0.8	Gesundheits- und Sozialwesen	7.1	1227401.6	0.1	-0.4	-1.4	-2.3
Abwasser etc.	0.2	43149.8	-7	-4.4	-3.5	-9.2	Andere Services	2.6	458561.2	-0.6	-0.8	-1.9	-2.6

Quelle: ifo Handelsmodell

Tabelle 25 stellt den ursprünglichen Wert der deutschen Wertschöpfung in Millionen USD („VA Bench in Mio. USD“) und den Anteil der nationalen Wertschöpfung in Prozent („Anteil am GDP“) dar. Des Weiteren wird die Veränderung in Prozent für alle vier Unterszenarien (IIIa–d) gezeigt. Für Deutschland macht es aus Sicht der sektoralen Wertschöpfung einen Unterschied, ob Gegenmaßnahmen der WTO-Länder durchgeführt werden, oder ob lediglich die protektionistische US-Handelspolitik angestrebt wird. Gegenmaßnahmen scheinen für Deutschland etwas vorteilhafter zu sein, da sich dritte Länder, die sonst stark mit den USA handeln, sich nun dem deutschen Markt zuwenden. Dadurch kann die sektorale Wertschöpfung Deutschlands in vielen Sektoren einen Vorteil generieren. Die relativen Effekte sind jedoch klein. Auffällig ist jedoch, dass vor allem der Kfz-Sektor „andere Beförderungsmittel“ starke Zugewinne generieren kann (16 Prozent), während dieser in den USA durch Protektionismus leidet.

Tabelle 25: Szenario III – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in Deutschland

	Anteil am nat. SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %					Anteil am natio- SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %			
				Zölle		Zölle und NTBs					Zölle		Zölle und NTBs
			nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId				nur USA IIIa	WTO und USA IIIb	nur USA IIIc	WTO und USA IIId
Nutzpflanzen, etc.	0.6	22966.5	-0.1	0.2	0	-0.1	Baugewerbe	4.6	164523.2	-0.2	-0.1	-0.5	-0.3
Forstwirtschaft	0.1	2969.5	-0.8	-0.8	-1.1	-1.5	Großhandel	1.5	54076.7	-0.4	-0.4	-0.9	-1.5
Fischerei	0	263.4	0	0.3	0.1	0	Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	4.5	161246.2	0.9	0.1	0	-1.2
Bergbau	0.2	6785.4	-0.7	-0.2	-0.5	-1.1	Einzelhandel	3.2	114235.8	-0.3	-0.2	-0.6	-0.5
Nahrung, Getränke und Tabak	1.7	59688.1	-0.3	-0.2	-0.4	-0.5	Landverkehr, etc.	1.9	67410.9	0.4	0.1	0.8	0.8
Textil und Leder	0.3	10552.4	-1	-0.9	-1	-1.8	Wassertransport	0.3	10620.8	1	0.5	2.8	2.6
Holz und Holzprodukte	0.2	9029.5	-0.6	-0.2	-0.8	-0.6	Lufttransport	0.2	8878.4	1.9	0.7	1.7	1.1
Papier	0.4	15246.2	-1	-0.8	-1	-1	Lagerwesen	1.8	65821.5	0.7	0.1	1.2	0.9
Druck und Reproduktion	0.3	11360.2	0.5	0.4	1	1.5	Post und Kurier	0.5	19410.2	1	0.3	2	2.6
Kohle und raffiniertes Erdöl	0.4	13263.8	0.3	1.3	1	1.2	Gastgewerbe	1.5	54402	-0.1	-0.1	-0.4	-0.5
Chemische Erzeugnisse	1.7	60498.5	-2.3	-1.4	-2.2	-2.4	Verlagswesen	0.6	20271.1	2.9	0.8	5.8	8
Pharmazeutische Produkte	0.9	31789.6	-2.6	-0.3	-2.5	-1.2	Film, Video und Fernsehen	0.7	23897.5	4.5	1.5	6.2	7.1
Kautschuk und Plastik	1.1	38049.7	-1.3	-0.9	-1.4	-1.8	Telekommunikation	1	34998.7	1.3	0.4	2.3	3
nicht-metallische Mineralien	0.6	22718.7	-0.8	-0.6	-1	-1.1	Computerprogrammierung, etc.	2.5	91130.9	1.3	0.2	2	1.8
Grundmetalle	0.9	31678	-2.1	-1.7	-2.1	-3	Finanzdienstleistungen	2.7	96960.5	0.4	-0.1	0.4	0.2
Verarbeitete Metalle	2	72686.4	-1.4	-1	-1.4	-1.7	Versicherungsdienstleistungen	1.6	59037.1	1	0.2	0.8	0.6
Computer, etc.	1.3	47262.3	-2.5	-1	-2.4	-2.7	Grundstückswesen, etc.	10.9	392928.1	-0.2	-0.1	-0.5	-0.4
Elektrische Maschinen, etc.	1.7	59834.9	-1.9	-1.1	-1.9	-2.6	Rechtsberatung	2.9	103701.8	1.2	0.3	1.3	0.9
Maschinenbau	4.1	149590.2	-2.2	-1.2	-2.2	-2.7	Architektur, etc.	2.4	85803.8	2.7	0.8	1.7	0.2
Fahrzeuge	4	146263.3	-3.2	-3	-3.8	-5.2	Wissenschaftliche Forschung	0.8	27456.2	2.3	0.8	2.1	2
Andere Beförderungsmittel	0.5	17951.5	1.9	10.8	6.5	16	Verwaltung	4.7	171191.3	0.3	0	0	-0.3
Möbel, etc.	0.9	31631	-1.2	-0.7	-1	-1.4	öffentliche Verwaltg	6.3	229160.3	0	-0.1	-0.3	0
Energieversorgung	1.9	68764.1	-0.3	-0.3	-0.6	-0.8	Erziehung und Unterricht	4.5	163340.3	-0.2	-0.1	-0.6	-0.4
Wasserversorgung	0.2	7512.9	0.3	0	-0.6	-1.1	Gesundheits- und Sozialwesen	7.6	275878.8	-0.3	-0.1	-0.7	-0.4
Abwasser, etc.	0.8	30479.4	3.7	1.5	3.1	2.2	Andere Services	4.1	146724.2	-0.1	-0.1	-0.4	-0.2

Quelle: ifo Handelsmodell

Veränderung der US-Zölle auf Bound Level. Neben den bereits beschriebenen Szenarien mögli- cher politischer Handelsbeziehungen zwischen den WTO-Ländern und den USA gehen wir im nächsten Teil auf die Konsequenzen einer Zollerhöhung auf WTO Bound Level-Niveau ein. Unter den sogenannten Bound Levels versteht man das Zollniveau, das die einzelnen WTO-Mitgliedern definiert haben; es stellt das Maximum der MFN-Zölle einer spezifischen Produktlinie dar. So wird beispielweise bei Verhandlungen nicht das Niveau der angewandten Zölle diskutiert, sondern das maximal mögliche. Die WTO-Mitglieder haben die Möglichkeit, ihre Zölle flexibel zu verändern, jedoch maximal auf das Bound-Niveau zu erhöhen. Falls ein Mitglied die Zölle über dieses Niveau erhöht, können die restlichen Mitglieder eine Kompensation in Form höherer Gegenzölle verlangen. Die Differenz zwischen tatsächlich angewandten und Bound Level-Zöllen ist in industrialisierten Ländern eher gering. Tendenziell ist diese Lücke in Entwicklungsländern höher. Dies ist auch der Grund, weshalb das Anheben der Zölle auf Bound Level-Niveau seitens der USA gegenüber allen Handelspartnern kaum Effekte auf die WTO-Länder hat. Da die Effekte für alle Länder sehr klein sind, werden lediglich die makroökonomischen Effekte gezeigt (siehe Tabelle 26). Das Bruttohaushaltseinkommen der USA würde um 0,0046 Prozent sinken. Die Auswirkungen auf den US-Reallohn belaufen sich lediglich auf –0,01 Prozent. Deutschland wäre mit einer kleinen Veränderung des Bruttohaushaltseinkommens in Höhe von –0,0007 Prozent konfrontiert.

Tabelle 26: Szenario III – Bound Level-Zölle: Makroökonomische Effekte in %

	Veränderung in %			Veränderung in %	
	Bruttohh. Einkommen	Reallohn		Bruttohh. Einkommen	Reallohn
Australien	-0.0027	0.0001	Irland	0.0114	0.0104
Österreich	-0.0021	0.0001	Italien	0.0054	-0.0001
Belgien	-0.0028	0.0009	Japan	-0.0022	-0.0011
Bulgarien	-0.0010	0.0000	Südkorea	-0.0014	-0.0014
Brasilien	0.0013	0.0021	Littauen	0.0013	0.0001
Kanada	-0.0103	-0.0056	Luxemburg	0.0139	0.0094
Schweiz	-0.0003	-0.0019	Lettland	0.0001	0
China	0.0032	0.0020	Mexiko	0.0106	0.0077
Zypern	-0.0015	0.0000	Malta	-0.0002	0.0001
Tsch. Republik	0.0014	0.0002	Niederlande	-0.0017	0.0012
Deutschland	-0.0007	0.0001	Norwegen	-0.0019	0.0004
Dänemark	-0.0030	0.0001	Polen	0.0021	-0.0001
Spanien	0.0054	0.0000	Portugal	-0.0009	0.0001
Estland	-0.0018	-0.0001	Rumänien	0.0008	0
Finnland	-0.0036	-0.0077	ROW	0.0075	0.0093
Frankreich	0.0034	0.0084	Russland	0.0019	-0.0005
Großbritannien	0.0013	0.0007	Slowakei	-0.0003	0
Griechenland	-0.0014	0.0001	Slowenien	-0.0008	0
Kroatien	-0.0022	0.0000	Schweden	-0.0016	0.0005
Ungarn	-0.0010	0.0003	Türkei	0.0005	0.0028
Indonesien	0.0067	0.0105	TWN	-0.0014	-0.0036
Indien	0.0109	0.0025	USA	-0.0046	0.0104

Quelle: ifo Handelsmodell

5.6 Zusammenfassung der quantitativen Simulationsergebnisse

Auflösung des NAFTA: Durch die Auflösung des nordamerikanischen Freihandelsabkommens würden die beteiligten Mitglieder USA, Mexiko und Kanada den größten wirtschaftlichen Schaden erleiden. Mit einem sinkenden Bruttohaushaltseinkommen von 1.54 Prozent ist Kanada der größte Verlierer der NAFTA-Mitglieder. Mexiko verliert 0,96 Prozent und die USA 0,22 Prozent des Bruttohaushaltseinkommens. Nach Kanada werden Güter und Dienstleistungen im Wert von 33 Milliarden USD und nach Mexiko 17 Milliarden USD weniger exportiert. Auch steigende Exporte nach Europa und in die restliche Welt können diese Einbußen nicht kompensieren. Aufgrund der protektionistischen Politik seitens den USA sinken auch die Importe aus Kanada und Mexiko stark. Insgesamt werden Importe im Wert von 110 Milliarden USD weniger aus den NAFTA-Ländern importiert; Handelsumlenkungseffekte können diese Verminderung nur in geringem Ausmaß kompensieren. Insgesamt werden Importe in Höhe von 29 Milliarden USD mehr aus anderen Ländern, wie beispielsweise Deutschland, bezogen. In absoluten Zahlen steigt der Importhandel mit China, Japan und Deutschland am meisten. Es wird jedoch deutlich, dass die engen und langährigen Handelsbeziehungen zwischen den NAFTA-Ländern für die USA nur sehr schwer zu ersetzen sind. Laut ifo Handelsmodell hat die Wiedereinführung von Zöllen und nicht-tarifärer Barrieren nur sehr geringe Auswirkungen auf die übrigen Länder. Das Bruttohaushaltseinkommen verändert sich – mit Ausnahme von Luxemburg und Norwegen – nur in geringem Umfang.

Border Tax Adjustment: Anders als von der US-Regierung gewünscht, verlieren die USA durch die Einführung des „Border Tax Adjustment“ (BTA) ein Bruttohaushaltseinkommen in Höhe von 0,67 Prozent. Taiwan (–1,45 Prozent), Luxemburg (–1,36 Prozent), Norwegen (–1,1 Prozent), Deutschland (–0,86 Prozent), Niederlande (–0,74 Prozent) und Südkorea (–0,73 Prozent) würden sogar noch mehr unter dem BTA leiden als die USA. Im Durchschnitt könnte Europa sein Haushaltseinkommen um 0,04 Prozent erhöhen, da das US-BTA einen positiven Effekt für den Großteil der EU-28-Länder auf das Bruttohaushaltseinkommen hätte. Das BTA hätte kaum Auswirkungen auf die US-amerikanischen Reallöhne, wohingegen die Effekte auf den Reallohn in Europa sehr unterschiedlich sind. Während Österreich (0,03 Prozent), Belgien (0,52 Prozent), Frankreich (0,46 Prozent) oder auch das Vereinigte Königreich (0,75 Prozent) Reallöhne erhöhen können, verlieren Deutschland (–0,22 Prozent) und Dänemark (–0,05 Prozent) durch die protektionistischen US-Maßnahmen. Die Ergebnisse auf Länderebene haben gezeigt, dass ein BTA sowohl zu Gewinnen als auch zu Verlusten für dritte Länder führt. Der aggregierte Effekt aus der Cashflow-Steuer führt insgesamt zu einem Rückgang der Exporte und Importe für die USA. Die Veränderung der US-Exporte auf Sektorebene zeigt ein ähnliches Bild. In relativen Zahlen sinken die US-amerikanischen Exporte sehr homogen über alle Länder hinweg. Diese Handelspolitik würde demnach, anders als von der US-Regierung erhofft, zu einer Reduktion der weltweiten Exporte führen. Auch die deutschen Exporte sinken relativ homogen über alle Sektoren hinweg.

US-Protektionismus gegenüber der WTO: Die Reallöhne und das Bruttohaushaltseinkommen der WTO-Länder leiden unter dieser protektionistischen Handelspolitik. Zudem wird sehr deutlich sichtbar, dass vergeltende Maßnahmen der WTO-Länder gegenüber den USA zu keiner Verbesserung ihrer Lage führen würde. Dies lässt sich auf die meist sehr starke Abhängigkeit vom US-amerikanischen Markt zurückführen. Einzelne Länder können den potenziellen Verlust durch Gegenmaßnahmen verringern, allerdings kann kein einziges Land daraus einen positiven Effekt generieren. Vergeltungsmaßnahmen sollten demnach nicht das übergeordnete Ziel auf die Drohungen aus den USA sein. Vielmehr ist ein vorheriges Eindämmen der protektionistischen Politik zu empfehlen. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine protektionistische Handelspoltik keine Vorteile für die USA generieren kann. Weder für die USA selbst, noch für die restlichen Länder. Die Auflösung des NAFTA betrifft lediglich die Mitgliedstaaten Mexiko, Kanada und die USA. Die restlichen Länder sind nur in geringem Maß durch die betrachteten protektionistischen Handelsmaßnahmen betroffen. Im zweiten Szenario – der Einführung des BTA – sind die Länder weltweit betroffen. Allerdings ist das Ausmaß geringer als im Fall des US-Protektionismus gegenüber allen WTO-Ländern.

6 Schlussfolgerungen

Die neue US-Administration hat mit der Amtsübernahme Präsident Trumps eine detaillierte Analyse der amerikanischen Handelsbeziehungen initiiert. Ziel ist die Identifizierung „unfairer Handelspraktiken“, die vermeintlich durch andere Nationen zunehmend eingesetzt werden und in der Folge „gut bezahlte“amerikanische Arbeitsplätze zunehmend vernichten bzw. zu vernichten drohen. In dieser politischen Diskussion sind vor allem die regional wichtigsten US Handelspartner Mexiko und Kanada ins Visier der kritischen US-Administration geraten. Ferner ist Kritik an den sehr hohen Handelsüberschüssen Chinas und Deutschlands im Handel mit den USA zu vernehmen. Im Falle Chinas unterstellt die US-Administration eine unfaire Handelspolitik in Form von Subventionen und zugleich eine Diskriminierung von US-Unternehmen in China. Im Falle Deutschlands wird der geringe Wille, US-Produkte zu konsumieren, als Problem kritisiert. Drei protektionistische handelspolitische Maßnahmen hat die neue US-Administration als mögliche Strategien in den Raum gestellt, um den aus Sicht der USA unfairen Handel zu korrigieren und wieder ein sogenanntes „Level Playing Field“zu etablieren.

Im Rahmen dieser Studie wurden eben diese angedrohten protektionistischen Handelspolitiken der USA unter Heranziehung historischer Daten simuliert. Auf Basis der vorliegenden Ergebnisse ist eine umfassende Bewertung der politischen Debatte und insbesondere ihrer Sinnhaftigkeit möglich. Die Studie illustriert, dass die USA in der Tat im Vergleich zu ihren Handelspartnern relativ niedrige Zölle erheben. Zugleich wird deutlich, dass die USA parallel zu dieser liberalen Zollpolitik in den letzten Jahren stets ein hohes Handelsdefizit, vor allem im Güterhandel, vorzuweisen haben. Dieses makroökonomische Ungleichgewicht ist bei acht der zehn wichtigsten US-Handelspartner zu beobachten. In Anbetracht dieser beiden Phänomene – niedrige Zölle und hohe Handelsdefizite – ist es zunächst nachvollziehbar, das politische Kräfte die vorliegende Handelsstruktur als unfair ansehen. Mehr noch sind es vor allem Arbeitsplätze gerade in Industrien, die unter der Offenheit Amerikas zu leiden haben. Folglich wird gerade in diesen Interessengruppen die angedrohte Abschottung des US-Marktes als Heilmittel gesehen. Das Versprechen der US-Administration, durch die dargestellten Handelspolitiken wieder mehr Arbeitsplätze und Investitionen in den USA zu schaffen, ist jedoch ein Trugschluss. Diese Studie kann klarstellen, dass eine Abschottung des US-amerikanischen Marktes in allen diskutierten Hauptszenarien langfristig insbesondere die US-Wirtschaft negativ treffen würde. Ferner wird deutlich, dass eine protektionistische Handelspolitik mit großer Wahrscheinlichkeit eine weltweite Vergeltungspolitik gegen die USA nach sich ziehen würde. Der drohende ökonomische Schaden fällt in solch einem Szenario erneut für die USA besonders negativ aus. Allgemein kann man schlussfolgern, dass die USA in der Tat mit ökonomischen Ungleichgewichten konfrontiert sind, insbesondere mit hohen Handelsdefiziten, die zunehmend zu Verstimmungen in einzelnen Industrien innerhalb der USA führen. Zugleich wird aber aus der Studie auch deutlich, dass die Lösung für solche wirtschaftlichen Herausforderungen nicht in einer protektionistischen Handelspolitik zu finden ist, im Gegenteil. Eine solche Politik würde die Probleme auf lange Sicht nur verschärfen. Die skizzierten ökonomischen

Ungleichheiten, sei es im Handel oder in der Einkommensverteilung, sollte die US-Administration mit politischen Instrumenten angehen, die den Handel nicht verzerren. Eine Unterstützung von Beschäftigten, die sich aufgrund eines durch den Handel intensivierten Wettbewerbs umorientieren müssen, und weitere arbeitsmarktfördernde Maßnahmen erscheinen hier sinnvoller. Zugleich müssen Länder wie China und Deutschland sich zurecht fragen lassen, ob ein Handelsüberschuss auf dem gegenwärtigen Niveau langfristig nachhaltig ist. Während im Falle Deutschlands diese Kritik zu relativieren ist, da die Überschüsse nicht politikinduziert, sondern zum Beispiel mit der alternden Gesellschaft und der einhergehenden hohen Sparquote erklärbar sind, verhält es sich im Falle Chinas teilweise anders. Die noch relativ hohe Abschottung des chinesischen Marktes für ausländische Unternehmen und die gleichzeitige Zunahme von Überkapazitäten in einzelnen Industrien, wie der Stahlbranche, führen in der Tat zu unfairem Handel mit den USA und erschweren eine besonnene politische Reaktion in den USA. Zuletzt aber sei auch darauf hingewiesen, dass gerade in den Dienstleistungsindustrien, in denen die USA immer noch einen hohen Wettbewerbsvorteil vorzuweisen haben, die Amerikaner in der Regel einen Handelsüberschuss vorweisen. Zusammenfassend ergibt sich aus der Studie die klare Politikempfehlung, dass die USA die angekündigte protektionistische Handelspolitik im eigenen Interesse nicht weiterverfolgen sollten. Zugleich ist eine neue Kooperation zwischen den USA und den wichtigsten Handelspartnern, wie China, Deutschland und den NAFTA-Partnern eine sinnvollere Strategie. Erste Schritte in diese Richtung sind beispielsweise im „Global Forum“zur weltweiten Reduktion von Stahlüberkapazitäten und Dumping zu finden. Solche neuen Koordinationsplattformen werden zunehmend notwendig und bieten auch den bestehenden internationalen Institutionen, wie der WTO , neue wichtige Aufgabenbereiche. Die USA sind der Architekt des globalen, regelbasierten, multilateralen Handelssystems. Konsequent hat das Land die drei Säulen des internationalen Wirtschaftssystems – Weltbank, Währungsfond und Welthandelsorganisation – vorangetrieben. Es ist an der Zeit, dass führende Industrienationen die USA in diesem Kurs unterstützen, um eine Umkehr im freien Welthandel zu vermeiden. Gerade Profiteuren der US-Politik in der Nachkriegszeit, wie Deutschland, Europa und Japan, fällt eine besondere Verantwortung zu.

Literatur

Aichele, R., Felbermayr, G. und I. Heiland, 2014. Going Deep: The Trade and Wefare Effects of TTIP. CESifo Working Paper 5150.

Aichele, R., Felbermayr, G. und I. Heiland, 2016. Going Deep: The Trade and Welare Effects of TTIP Revised. ifo Working Paper 219.

Caliendo, L. und F. Parro, 2015. Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. Review of Economic Studies 82 (1), 1-44.

Cimino-Isaacs, Kolb. A guide to Renegotiating NAFTA. Peterson Intitute. (19.06.2017)
URL: https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/guide-renegotiating-nafta. (Download 1.7.2017)

Dai, M., Yoto, Y. und T. Zylkin, 2014. On the trade-diversion effects of free trade agreements, Economics Letters 122, 321-325.

Felbermayr, G., B. Jung und M. Larch, 2015. Optimal Tariffs, retaliation, and the welfare loss from tariff wars in the Melitz model. Journal of International Economics 89: 13-25.

Felbermayr, G., Gröschl, J., Heiland, I., 2017. The European Union in Turmoil: A General Equilibrium Analysis of Trade and Welfare Effects. Mimeo ifo Institut.

Freund, C., Gagnon, J. (2017). Effects of Consumption Taxes on Real Exchange Rates and Trade Balances.

Head, K. und T. Mayer, 2014. Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. in G. Gopinath, E. Helpman and K. Rogoff (eds.), Handbook of International Economics Vol. 4, 131–195.

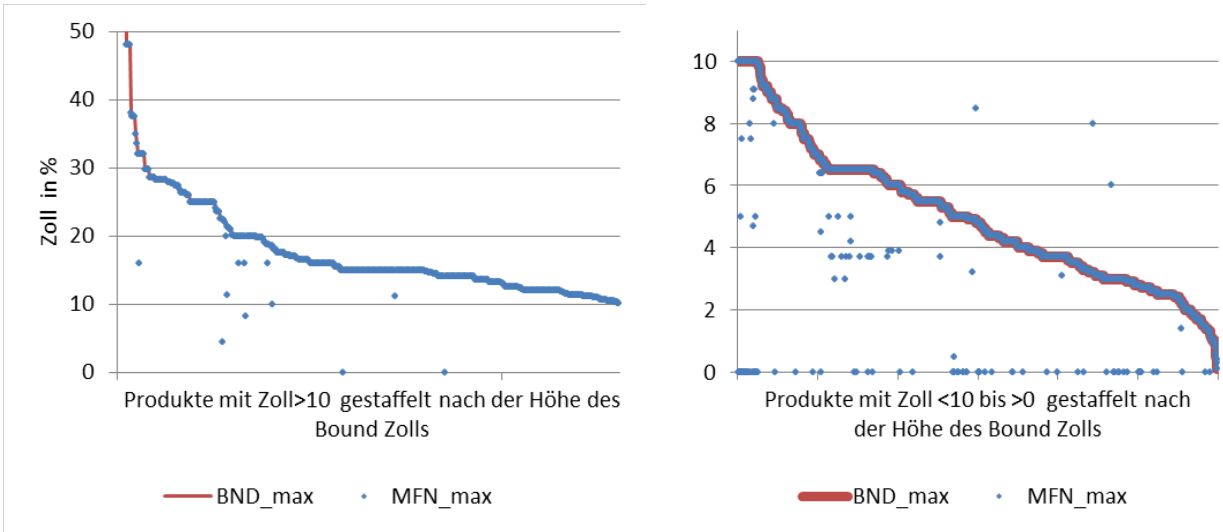
Head, K., Mayer, T. und J. Ries, 2010. The Erosion of Colonial Trade Linkages after Independence. Journal of International Economics 81(1), 1-14.

Jung, B., 2012. Gradualism and Dynamic Trade Adjustment: Revisiting the ProTrade Effect of Free Trade Agreements. Economics Letters 115 (1), 63–66.

Timmer, M., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. und G. Vries, 2015. An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production. Review of International Economics 23 (3), 575–605.

Anhang

Abbildung 32: USA Bound und MFN-Zölle 2015 auf HS4 6-Steller Produktebene



Quelle: WITS TRAINS Tariff Data

Tabelle 27: (Pro-Kopf-) Einkommen, Baseline Jahr 2014

	Einkommen in Mio. USD	Einwohnerzahl	Pro Kopf Einkommen in Tsd. USD
Australien	1390300	23464086	59.25
Österreich	387960	8541575	45.42
Belgien	477170	11231213	42.49
Bulgarien	55501	7223938	7.68
Brasilien	2296500	206100000	11.14
Kanada	1678900	35543658	47.23
Schweiz	610070	8188649	74.50
China	9628100	1364000000	7.06
Zypern	23603	1153658	20.46
Tsch. Republik	178950	10525347	17.00
Deutschland	3266900	80982500	40.34
Dänemark	288580	5643475	51.14
Spanien	1297700	46480882	27.92
Estland	24031	1314545	18.28
Finnland	243720	5461512	44.63
Frankreich	2656800	66495940	39.95
Vereinigtes Königreich	2810700	64613160	43.50
Griechenland	234990	10892413	21.57
Kroatien	51489	4238389	12.15
Ungarn	115110	9866468	11.67
Indonesien	858060	254500000	3.37
Indien	2053700	1295000000	1.59
Irland	182830	4617225	39.60
Italien	1938700	60789140	31.89
Japan	4593600	127100000	36.13
Südkorea	1233000	50423955	24.45
Lithauen	44587	2932367	15.21
Luxemburg	44998	556319	80.89
Lettland	29656	1993782	14.87
Mexiko	1214700	125400000	9.69
Malta	10299	427364	24.10
Niederlande	708620	16865008	42.02
Norwegen	390660	5137232	76.04
Polen	490750	38011735	12.91
Portugal	221870	10401062	21.33
Rumänien	184870	19908979	9.29
Rest of World	11014000	2717000000	4.05
Russland	1611100	143800000	11.20
Slowakei	93183	5418649	17.20
Slowenien	43425	2061980	21.06
Schweden	500950	9696110	51.67
Türkei	732890	77523788	9.45
Taiwan	457080		
United States	17925000	318900000	56.21

Quelle: WIOD (2014)

Tabelle 28: Liste der WIOD-Güter

Sektor ID	Sektor Name	ISIC Rev. 4
1	Nutzpflanzen, Tierprodukte	A01
2	Forstwirtschaft	A02
3	Fischerei	A03
4	Bergbau	B
5	Nahrung, Getränke und Tabak	C10-C12
6	Textil und Leder	C13-C15
7	Holz und Holzprodukte	C16
8	Papier	C17
9	Druck und Reproduktion ausg. Medien	C18
10	Kohle und raffiniertes Erdöl	C19
11	Chemische Erzeugnisse	C20
12	Pharmazeutische Produkte	C21
13	Kautschuk und Plastik	C22
14	Andere nicht-metallische Mineralien	C23
15	Grundmetalle	C24
16	Verarbeitete Metalle	C25
17	Computer, elektr. und optische Waren	C26
18	Elektrische Maschinen und Apparate	C27
19	Maschinenbau	C28,C33
20	Fahrzeuge	C29
21	Andere Beförderungsmittel	C30
22	Möbel und andere Fertigungsprodukte	C31, C32

Quelle: WIOD (2014)

Tabelle 29: Liste der WIOD-Dienstleistungen

Sektor ID	SeKtor Name	ISIC Rev. 4
23	Energieversorgung	D35
24	Wasserversorgung	E36
25	Abwasser, Abfallsammlung und Entsorgung	E37-E39
26	Baugewerbe	F
27	Großhandel	G45
28	Großhandel ausg. KFZ	G46
29	Einzelhandel ausg. KFZ	G47
30	Landverkehr und Transport	H49
31	Wassertransport	H50
32	Lufttransport	H51
33	Lagerwesen	H52
34	Post und Kurier	H53
35	Gastgewerbe	I
36	Verlagswesen	J58
37	Film, Video und Fernsehen	J59J60
38	Telekommunikation	J61
39	Computerprogrammierung	J62J63
40	Finanzdienstleistungen	K64
41	Versicherungsdienstleistungen	K65K66
42	Grundstücks- und Wohnungswesen	L68
43	Rechtsberatung und Buchhaltung	M69M70
44	Architektur und Ingenieurwesen	M71,M73-M75
45	Forschung und Entwicklung	M72
46	Verwaltung und Serviceunterstützung	N
47	Öffentliche Verwaltung	O84
48	Erziehung und Unterricht	P85
49	Gesundheits- und Sozialwesen	Q
50	Andere Services	R-U

Quelle: WIOD (2014)

Tabelle 30: Szenario I – Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in Mexiko

	Anteil am nat. SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %				Anteil am natio- SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %		
			nur Zölle	nur NTBs	Gesamt				nur Zölle	nur NTBs	Gesamt
Nutzpflanzen etc.	3.1	38188.0	0.1	-1.9	-1.8	Baugewerbe	7.6	92644.4	0.1	-4.2	-4.2
Forstwirtschaft	0.1	1206.8	0.0	1.2	1.2	Großhandel	1.0	12663.2	0.1	-4.8	-4.8
Fischerei	0.1	911.3	-2.1	7.1	3.2	Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	8.3	101504.9	0.1	-4.4	-4.3
Bergbau	7.2	87502.8	-0.1	-9.2	-9.3	Einzelhandel	7.4	91126.5	0.1	-4.9	-4.8
Nahrung, Getränke und Tabak	5.2	63128.2	0.2	-2.5	-2.3	Landverkehr, etc.	4.9	59681.4	0.1	-4.1	-4.0
Textil und Leder	0.8	10038.8	0.0	8.1	8.2	Wassertransport	0.1	1059.6	0.1	-4.0	-4.0
Holz und Holzprodukte	0.2	2108.4	0.1	1.6	1.6	Lufttransport	0.1	745.5	0.0	-2.4	-2.4
Papier	0.4	4399.8	0.1	-0.3	-0.2	Lagerwesen	0.6	6890.8	0.1	-3.4	-3.4
Druck und Reproduktion	0.1	1596.6	-0.1	-2.0	-2.1	Post und Kurier	0.1	1349.9	0.0	-3.7	-3.7
Kohle und raffiniertes Erdöl	0.8	10307.8	-0.1	4.7	4.7	Gastgewerbe	2.2	27361.4	0.0	-4.2	-4.1
Chemische Erzeugnisse	1.3	15496.4	0.0	0.4	0.4	Verlagswesen	0.1	1270.4	0.1	-3.6	-3.6
Pharmazeutische Produkte	0.5	6319.4	-0.1	10.4	10.2	Film, Video und Fernsehen	0.2	2340.1	0.0	-3.7	-3.7
Kautschuk und Plastik	0.5	6640.6	0.1	-4.6	-4.5	Telekommunikation	1.9	23070.5	0.0	-3.9	-3.8
nicht-metallische Mineralien	0.8	9929.0	0.0	-2.3	-2.3	Computerprogrammierung, etc.	0.1	675.5	0.1	-3.5	-3.4
Grundmetalle	1.0	12672.3	-0.1	-3.5	-3.6	Finanzdienstleistungen	3.0	36469.3	0.1	-4.1	-4.0
Verarbeitete Metalle	0.6	6947.0	0.0	-6.1	-6.1	Versicherungsdienstleistungen	0.5	6373.5	0.0	-2.0	-1.9
Computer etc.	0.9	10789.5	-0.0	0.8	0.8	Grundstückswesen etc.	0.0	0.0	.	.	.
Elektrische Maschinen, etc.	0.6	7030.8	-0.0	-21.7	-21.8	Rechtsberatung	1.6	19230.8	0.0	-4.0	-3.9
Maschinenbau	0.8	10360.3	0.0	5.4	5.4	Architektur etc.	0.4	4902.0	0.0	-1.6	-1.6
Fahrzeuge	3.2	39531.5	0.3	-12.1	-12.0	Wissenschaftliche Forschung	0.5	5907.9	0.0	-3.9	-3.8
Andere Beförderungsmittel	0.2	2922.0	0.0	-7.6	-7.6	Verwaltung	15.4	188139.6	0.1	-4.0	-4.0
Möbel etc.	0.7	8200.6	0.0	16.0	16.1	Öffentliche Verwaltung	4.4	53895.1	0.1	-4.1	-4.1
Energieversorgung	1.4	17643.2	0.1	-3.8	-3.8	Erziehung und Unterricht	4.3	52926.8	0.1	-4.2	-4.1
Wasserversorgung	0.4	5058.4	0.1	-3.2	-3.2	Gesundheits- und Sozialwesen	2.3	28085.0	0.1	-4.2	-4.1
Abwasser etc.	0.0	349.4	0.0	-4.0	-4.0	Andere Services	2.1	25790.0	0.1	-4.2	-4.1

Quelle: ifo Handelsmodell

Tabelle 31: Szenario I– Veränderung der sektoralen Wertschöpfungseffekte in Kanada

	Anteil am nat. SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %				Anteil am natio- SVA	VA Bench in Mio. USD	Veränderung in %		
			nur Zölle	nur NTBs	Gesamt				nur Zölle	nur NTBs	Gesamt
Nutzpflanzen etc.	1.2	20709.9	-0.6	1.1	0.4	Baugewerbe	7.6	129265.2	-0.6	-4.8	-5.4
Forstwirtschaft	0.3	4565.1	-0.7	3.2	2.6	Großhandel	1.7	28654.3	-0.8	-5.1	-5.8
Fischerei	0.1	2192.9	-1.0	27.1	25.5	Großhandel ausg. Kraftfahrzeuge	5.1	86170.1	-0.7	-2.7	-3.3
Bergbau	8.4	141633.6	0.8	-20.8	-20.3	Einzelhandel	3.8	63634.8	-0.7	-4.4	-5.0
Nahrung, Getränke und Tabak	1.6	26368.7	-2.0	-0.1	-2.1	Landverkehr, etc.	2.3	38170.3	-0.6	-1.7	-2.2
Textil und Leder	0.1	2299.4	-5.9	13.6	6.4	Wassertransport	0.1	1307.0	-0.2	0.1	-0.0
Holz und Holzprodukte	0.4	6996.8	-2.0	-2.9	-4.7	Lufttransport	0.4	6309.6	-0.3	-1.7	-1.9
Papier	0.4	6729.7	-1.0	1.0	0.0	Lagerwesen	0.8	13034.3	-0.6	-1.5	-2.0
Druck und Reproduktion	0.4	6882.1	-1.2	-5.0	-5.9	Post und Kurier	0.4	7355.8	-0.6	-3.0	-3.5
Kohle und raffiniertes Erdöl	0.6	10838.0	-0.6	-0.2	-0.7	Gastgewerbe	2.1	35485.7	-0.5	0.8	0.4
Chemische Erzeugnisse	0.5	9020.4	-2.8	-2.5	-5.0	Verlagswesen	0.1	2330.9	-0.5	-2.5	-3.0
Pharmazeutische Produkte	0.3	5701.7	3.5	13.9	17.6	Film, Video und Fernsehen	0.4	5972.5	-0.4	-3.0	-3.4
Kautschuk und Plastik	0.5	8978.6	-4.8	-8.1	-12.3	Telekommunikation	1.9	32773.3	-0.6	-4.2	-4.7
nicht-metallische Mineralien	0.4	7074.9	-0.9	-2.1	-2.9	Computerprogrammierung, etc.	1.7	28377.0	-0.4	-3.3	-3.6
Grundmetalle	1.6	27141.8	0.5	-0.7	-0.2	Finanzdienstleistungen	3.9	66641.0	-0.6	-4.6	-5.1
Verarbeitete Metalle	0.8	13148.5	-1.2	-4.6	-5.6	Versicherungsdienstleistungen	1.6	27463.4	-0.5	-3.9	-4.4
Computer etc.	0.6	9511.6	-0.1	12.7	12.6	Grundstückswesen etc.	11.8	199092.2	-0.7	-4.7	-5.3
Elektrische Maschinen, etc.	0.2	3774.3	-0.8	-4.7	-4.9	Rechtsberatung	1.6	27687.8	-0.6	-3.5	-4.0
Maschinenbau	0.8	14258.0	-0.2	11.6	11.4	Architektur etc.	2.4	40218.8	-0.5	-5.1	-5.6
Fahrzeuge	0.9	15709.1	-10.1	-17.1	-24.6	Wissenschaftliche Forschung	0.8	13756.6	-0.5	-4.0	-4.5
Andere Beförderungsmittel	0.6	9598.8	-3.0	3.3	1.0	Verwaltung	2.9	49691.1	-0.5	-2.8	-3.3
Möbel etc.	0.6	10757.9	-1.1	7.3	5.8	Öffentliche Verwaltung	9.0	152095.6	-0.6	-4.7	-5.2
Energieversorgung	2.1	35136.5	-0.7	-4.1	-4.7	Erziehung und Unterricht	5.4	91381.6	-0.6	-4.6	-5.1
Wasserversorgung	0.0	0.0	.	.	.	Gesundheits- und Sozialwesen	6.3	106343.2	-0.6	-4.9	-5.5
Abwasser etc.	0.3	5009.0	-0.1	0.9	0.8	Andere Services	2.1	35609.8	-0.6	-4.3	-4.9

Quelle: ifo Handelsmodell

Impressum

© September 2017
Bertelsmann Stiftung, Gütersloh
Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich
Dr. Thieß Petersen

Autoren
Dr. Thieß Petersen, Bertelsmann Stiftung
Dr. Ulrich Schoof, Bertelsmann Stiftung
Dr. Erdal Yalcin, ifo Institut und CESifo
Prof. Gabriel Felbermayr, ifo Institut und LMU München
Marina Steininger, ifo Institut

Lektorat
Sibylle Reiter

Bildnachweis
Shutterstock | Hachi888

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

GED-Team
Programm Nachhaltig Wirtschaften
Telefon +49 5241 81-81353
ged@bertelsmann-stiftung.de
www.ged-project.de

www.bertelsmann-stiftung.de

BertelsmannStiftung