

Hinweise

Die von den USA erhobenen Zölle sind streng genommen keine Strafzölle, auch wenn sie allgemein so bezeichnet werden. Der Begriff Strafzoll bedeutet, dass dieser Zoll eine legitime Antwort auf unberechtigte Handelsvorteile oder Zölle anderer Staaten ist. Das ist aber hier nicht der Fall. Die Zölle Chinas, der Europäischen Union und anderer Staaten als Reaktion auf die US-Zölle sind dagegen echte Strafzölle oder Vergeltungszölle, die sich nur gegen Waren aus den USA richten.

Der Überschuss Deutschlands im Außenhandel mit Waren (2017: 12,4 %; Überschuss in Prozent des Bruttoinlandsprodukts: 7,8 %) wird im Übrigen seit Jahren nicht nur von den USA kritisiert, sondern auch von den anderen EU-Mitgliedern.

Unsere Darstellung berücksichtigt nicht den Außenhandel mit Dienstleistungen. In der öffentlichen Debatte spielt er keine Rolle; auch im Schülerbuch steht er nicht im Vordergrund. Bezieht man den Handel mit Dienstleistungen ein, ist die Handelsbilanz mit den USA weitgehend ausgeglichen. Die USA erzielen hier einen großen Überschuss, im Wesentlichen durch Internet-Unternehmen wie Google oder Facebook.

Ebenso ist ausgeklammert, dass die USA die WTO gezielt schwächen, indem sie keine Richter für die Schiedsgerichte ernennen und sie dadurch längerfristig handlungsunfähig machen, weil keine Urteile mehr gesprochen werden können.

Die Zahlenangaben in **M1** sind in Dollar, in **M2** in Euro angegeben. Die Daten der USA und des Statistischen Bundesamts weichen voneinander ab. Die Werte des Statistischen Bundesamts sind höher; offenbar sind die Erfassungsgrundsätze unterschiedlich. Nach den US-Daten beträgt der Ausfuhrüberschuss Deutschlands nicht 83 %, sondern 119 %.

Lösungen

A1

- a) Die Politik bestimmt durch Gesetze, Verordnungen, Verwaltungsvorschriften, Subventionen, Steuern, Zölle usw. die Rahmenbedingungen für die unternehmerische Tätigkeit auf ihrem Hoheitsgebiet. So nimmt sie auf den Wettbewerb der Standorte Einfluss und versucht ihn zu Gunsten des eigenen Standorts zu verändern, um von der Globalisierung zu profitieren. In der WTO haben die Mitgliedstaaten festgelegt, welche Maßnahmen dabei erlaubt sind und welche eine unerlaubte Bevorzugung oder Benachteiligung im Handel darstellen (Zeitfragen, S. 233, **M2**).
- b) Verfahren vor den WTO-Schiedsgerichten dauern lang (Zeitfragen, S. 233, **M2**). Wichtig sind aber Gegenmaßnahmen, die rasch wirken. Dies ist bei Vergeltungszöllen der Fall, weswegen sie nach den WTO-Regeln ausdrücklich als Sofortmaßnahme zugelassen sind, wenn sie den Umfang des unberechtigt erhobenen Zolls nicht überschreiten.

A2

Eine einseitige Änderung der Handelsbeziehungen durch einen einzelnen Staat ist immer riskant, da Investoren auf andere Staaten ausweichen können, solange diese Änderungen nicht internationaler Standard sind (Zeitfragen, S. 242, Sp. 2). Nur die Staaten, die einen großen Absatzmarkt darstellen, können sich einseitige Änderungen erlauben – faktisch also nur die USA, China und die Europäische Union als Ganze. Global tätige Unternehmen können diese Märkte nicht aussparen. Zum Beispiel sind praktisch alle Großunternehmen in China aktiv, obwohl sie rechtlichen Beschränkungen unterworfen sind und wissen, dass ihre chinesischen Partner dadurch Einblick in Produktionsverfahren und Patente haben. Auf den deutschen Markt könnte ein Unternehmen dagegen zur Not verzichten; d. h. die Abwägung zwischen Nutzen und Schaden würde anders aussehen.

A3

Hohe Zölle verändern die Kalkulation der Unternehmen. Sie müssen mit höheren Produktionskosten durch Einfuhrzölle auf Vorprodukte rechnen und damit, dass ihre Produkte beim Export in bestimmte Staaten teurer werden (→ **M3**). Darüber hinaus machen sie bestehende Lieferketten unrentabel. Ein Beispiel: In der PKW-Produktion Nordamerikas werden technologisch anspruchsvolle Arbeitsschritte oft in den USA erledigt, lohnintensive Arbeitsschritte in Mexiko. Die Komponenten des fertigen Fahrzeugs sind im Produktionsprozess oft fünf- bis sechsmal zwischen den beiden Staaten hin- und hergewandert. Mit der Einführung von Zöllen entstehen bei jedem Grenzübertritt Kosten und der Kostenvorteil Mexikos reduziert sich oder verschwindet ganz. So sind die Zölle auch gemeint: Die USA wollen, dass die Produktion für die USA in den USA stattfindet. Dadurch gewinnt der Standortfaktor „Marktnähe“ an Bedeutung (Zeitfragen, S. 229, **M2**).

A4

Die Aussage ist richtig und gilt für alle großen Handelspartner der USA. Am gravierendsten ist das Handelsungleichgewicht mit China. Der Import ist fast viermal so hoch wie der Export. Mehr als 20 % der US-Importe stammen aus China. Das große Ungleichgewicht kann man auch aus der Grafik im Buch ablesen (S. 231), auch wenn dort nicht einzelne Staaten dargestellt sind, sondern nur die Regionen Nordamerika und Asien/Pazifik.

A5

Die USA wollen eine ausgeglichene Handelsbilanz mit diesen Staaten erreichen. Sie machen den Exportüberschuss dieser Staaten im Handel mit den USA zu einem Druckmittel, indem sie damit drohen, auf nahezu alle Warenimporte Strafzölle zu erheben. Weil diese Staaten umgekehrt weniger aus den USA importieren, können sie bei den Vergeltungszöllen irgendwann nicht mehr mithalten. Zum Beispiel kann China nicht auf mehr US-Waren Vergeltungszölle erheben, als importiert werden. Für China ist bei 130 Mrd. \$ Schluss, während die USA auf chinesische Importe im Wert von 505 Mrd. \$ Strafzölle erheben können.

A6

- a) Insgesamt befindet sich der Außenhandel im Ungleichgewicht. Deutschland importiert Waren im Wert von ca. 60 Mrd. € aus den USA, exportiert aber Waren im Wert von ca. 110 Mrd. € in die USA; das ist fast das Doppelte des Imports.
- b) Es gibt kaum Warengruppen, bei denen der Import überwiegt, und sie machen nur einen kleinen Teil der Importe aus (Pos. 1 und 2 in der Tabelle). Beim Exportüberschuss dominieren einzelne Warengruppen (Kfz, Maschinen). In diesen Bereichen ist der Exportüberschuss hoch; er beträgt bei Kraftfahrzeugen mehr als das Vierfache des Imports, bei Maschinen etwas weniger als das Vierfache.
- c) Aus deutscher Sicht ist der Außenhandelsüberschuss kein Problem. Allerdings macht die relativ einseitige Ausrichtung der Exporte auf Autos und Maschinen Deutschland gegenüber Strafzöllen der USA verwundbar. – Aus US-Sicht ist das Außenhandelsdefizit ein Ärgernis. Wie die Exporte nach Deutschland gesteigert werden können, ist aus den Daten nicht ersichtlich. Wenn es um Strafzölle gegenüber deutschen Produkten geht, ist der Automobilbau verwundbarer als der Maschinenbau. Es können drei Unternehmen (BMW, Daimler, Volkswagen) gezielt getroffen und dadurch US-Hersteller gefördert werden. Im Maschinenbau sind deutsche Importe schwerer durch US-Produkte ersetzbar.

A7

Einfuhrzölle verteuern die Produktion, wenn Rohstoffe oder Vorprodukte importiert werden müssen. Zum Beispiel haben sich bei Harley-Davidson durch den amerikanischen Einfuhrzoll auf Stahl die Produktionskosten erhöht. Höhere Produktionskosten führen meist zu höheren Verbraucherpreisen. Wenn andere Länder daraufhin Strafzölle erheben, die die Importe (z. B. von amerikanischen Motorrädern) verteuern, verringern sich gleichzeitig die Absatzmöglichkeiten im Ausland, weil die Produkte teurer werden und dadurch weniger konkurrenzfähig sind. Die „hohe Kunst“ der Festlegung von Zöllen besteht in diesem Zusammenhang darin, möglichst viel Schaden im Ausland und möglichst wenig Schaden im Inland anzurichten. Es geht nicht um möglichst hohe Einnahmen aus den Zöllen, sondern um eine gezielte Behinderung des Imports.