

Europa schützt sich nicht mehr als die USA

Der Durchschnittszoll auf alle Produkte aus allen Ländern ist in beiden Wirtschaftsräumen identisch / USA haben an Wettbewerbsfähigkeit verloren

Von Christian Mihatsch

CHIANG MAI. Die USA haben ein erhebliches Defizit beim Güterhandel mit der EU. US-Präsident Donald Trump wirft der EU daher Protektionismus vor. Erhöhen lässt sich dieser Vorwurf aber nicht.

Wenn in Europa ein Land ein Handelsdefizit hat, ergeht der Ruf, die Wettbewerbsfähigkeit müsse gestärkt werden. In den USA unter Präsident Donald Trump ist das anders. Er macht Handelsabkommen oder die Welthandelsorganisation WTO für das US-Handelsdefizit verantwortlich. Dies gilt auch für den US-EU Handel – die größte Handelsbeziehung der Welt. „Die EU war besonders hart mit den USA“, sagte Trump am Dienstag. „Sie macht es fast unmöglich, mit ihr Geschäfte zu machen.“

Genauere Angaben hat er allerdings keine gemacht. Im Sinn hatte er aber wohl den Zoll auf Autos. Die EU erhebt hier einen Satz von zehn Prozent, während der US-Zollsatz bei 2,5 Prozent liegt. Daraus zu schließen, der EU Markt sei generell gegenüber Importen abgeschottet, wäre aber vor-schnell. Der US-Markt und der EU-Binnenmarkt gleichen sich in vielerlei Hinsicht. Sie sind fast gleich groß. In beiden macht der Außenhandel beinahe den gleichen Anteil aus und der durchschnittliche, effektiv bezahlte Zoll auf Importe ist sogar identisch. Die Weltbank beziffert ihn auf 1,6 Prozent. Bei diesem Wert handelt es sich um den tatsächlich bezahlten Zoll auf alle Importe aus allen Ländern. Der Wert liegt unter dem durchschnittlichen Zollsatz, weil viele Importe dank Freihandelsabkommen zollfrei eingeführt werden.

„Beides sind relativ offene Märkte, was aber nicht heißt, dass nicht bei einzelnen Produkten hohe Hürden für den Marktzugang bestehen“, sagt Professor Michael Hahn, der Chef des Instituts für Europa- und Wirtschaftsvölkerrecht der Universität Bern. Die EU hat etwa höhere Schutzmauern gegen Agrarimporte, bestehend aus relativ hohen Zollsätzen (siehe Tabelle) sowie Quoten. Dafür sind die EU-Zölle auf Industriegüter etwas niedriger. Hahn sagt denn



auch: „Trumps Behauptung, die EU sei ein geschlossener Markt und die USA seien sehr viel offener, ist in dieser Allgemeinheit unzutreffend.“ Hahn glaubt auch nicht, dass die USA in der Vergangenheit schlecht verhandelt hätten: „Die USA haben immer sehr genau darauf geachtet, dass ein Gleichgewicht zwischen Geben und Nehmen besteht.“

Die durchschnittlich tiefen Zölle dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass einzelne Produkte sehr hohen Sätzen unterliegen. So verlangen die USA etwa einen Zoll von 350 Prozent auf Tabak. Auch die US-Erdnuss-Lobby war erfolgreich: Sie wird mit einem Satz von 143 Prozent vor fremdländischen Nüssen geschützt. Derartiges gibt es aber auch in Europa. Weineinfuhren unterliegen einem Zoll von 32 Prozent und die europäische Seegurke pro-

fiert von einem 26-Prozent-Satz. Frühere Handelskonflikte haben zudem ihre Spuren in den Zollsätzen hinterlassen. Im Jahr 1963 tobte der transatlantische Hähnchenkrieg, nachdem Deutschland und Frankreich den Import von US-Hähnchen erschwert hatten. Als Gegenmaßnahme erhoben die USA dann einen Zoll von 25 Prozent auf Lieferwagen, den es heute noch gibt. Trotz derartiger Spitzenwerte sind die Zölle in der EU und in den USA aber meist niedrig. Die EU hat vorletztes Jahr 53 Euro pro EU-Bürger an Zoll kassiert, während die USA pro US-Bürger 76 Euro mit Zöllen eingenommen haben.

Diese Durchschnittswerte verbergen allerdings, dass nicht alle Bürger gleichermaßen von Zöllen betroffen sind. Eine Studie der US-Denkfabrik Centre for Economic Policy Research zeigt, dass ärmere US-Bür-

ger und vor allem alleinerziehende Mütter besonders viel an Zöllen zahlen. Zum einen gelten höhere Zollsätze für Frauen- als für Männerkleidung und für Babykleidchen gilt gar ein Satz von 27,6 Prozent.

Die angekündigten Zölle auf Stahl und Aluminium folgen dem gleichen Muster. Während einige Stahlbarone massiv davon profitieren, steigen die Preise für die breite Öffentlichkeit. Der republikanische Senator Ben Sasse nannte die Zölle denn auch eine „Steuererhöhung für amerikanische Familien“. Zölle verzerren also nicht nur den Handel zwischen Staaten, sondern auch die Verteilung des Wohlstands innerhalb eines Landes. Beides ließe sich durch Freihandelsabkommen vermeiden. Trumps Vorgänger Barack Obama wollte daher ein transpazifisches (TPP) und ein transatlantisches (TTIP) Abkommen schließen. Doch

Trump ist aus Ersterem ausgestiegen und die TTIP-Verhandlungen liegen auf Eis. Außerdem droht er regelmäßig, das Nordamerikanische Freihandelsabkommen Nafta mit Mexiko und Kanada sowie den Vertrag mit Korea zu kündigen.

Der US-Präsident glaubt offensichtlich nicht, dass US-Produzenten ohne Zollschutz auskommen. Damit wären wir wieder bei der Wettbewerbsfähigkeit: Hier sind die USA tatsächlich zurückgefallen: Im jüngsten Bloomberg Innovation Index sind die USA nicht mehr unter den ersten zehn. Angeführt wird der Index von Südkorea, und unter den ersten zehn sind fünf EU-Staaten sowie die Schweiz. Das ist aber weder die Schuld von Handelsverträgen noch des US-Auslands. Trump sollte daher eine Revision seines Slogans prüfen. Besser wäre wohl: Make America smart again.