

VOM ZOLLSCHARMÜTZEL ZUM HANDELSKRIEG

Wieviel transatlantische Eskalation verträgt die deutsche Wirtschaft?

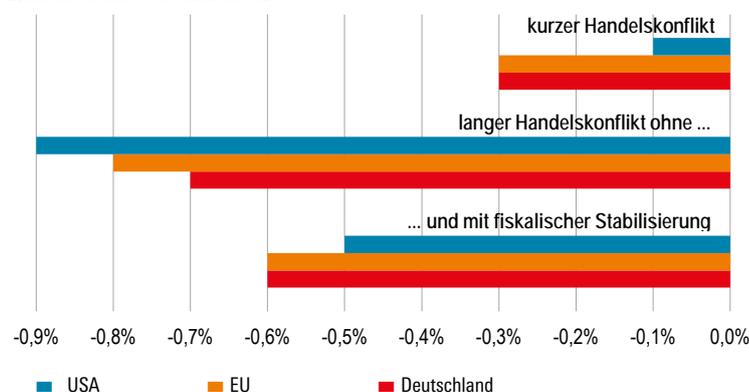
Sebastian Dullien, Sabine Stephan, Thomas Theobald

AUF EINEN BLICK

- Der Schaden eines Handelskonflikts zwischen den USA und der EU hängt von seiner Dauer und dem Preissetzungsverhalten der Exporteure ab.
- Ein kurzfristiger und auf Zölle beschränkter Handelskonflikt beeinflusst die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den betroffenen Ländern kaum, wenn die Exporteure Zollerhöhungen in ihren Gewinnmargen auffangen und so verhindern, dass der Zoll-Schock Eingang in die Realwirtschaft findet. Dieses Preissetzungsverhalten ist nicht nur volkswirtschaftlich vorteilhaft, sondern auch aus Sicht der Unternehmen, wenn diese auf Märkten mit monopolistischer Konkurrenz agieren.
- In einem langen Handelskonflikt überwälzen die Exporteure die Zölle auf die Verbraucher. Deutschland und die USA erleiden Wachstumseinbußen, wobei der Schaden für die USA größer ist.
- Schädlicher als die Zölle selbst ist die Unsicherheit, die mit der Dauer des Konflikts zunimmt.
- Da in Deutschland eine fiskalische Stabilisierung geringer ausfallen dürfte, können die USA trotz eigener aboluter Verluste als „relativer Gewinner“ aus dem Handelskonflikt hervorgehen.

Titelabbildung

So hoch sind die maximalen BIP-Verluste¹ bei einem Handelskonflikt zwischen den USA und der EU



¹ Die Prozentangaben beziehen sich auf die Veränderungen ggü. der Basis bei jährlicher Betrachtung.

Quelle: Berechnungen des IMK.



PODCAST

Sabine Stephan zum Handelskonflikt der USA mit der EU
<http://bit.ly/2PzHBLL>

INHALT

Einleitung	3
Autozölle in Trumps Protektionismus-Strategie	3
Die Rolle von Importen im US-Automarkt	4
Die Bedeutung des US-Marktes für deutsche Autohersteller	5
Ökonomische Modellierung des Handelskonflikts	5
Simulationsansätze dieser Studie	7
Motivation der Szenarien innerhalb eines Simulationsansatzes	7
Kurzer Handelskonflikt: Ergebnisse der Simulation	9
Auswirkungen auf die US-Wirtschaft	9
Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft	10
Auswirkungen auf die Leistungsbilanzen	13
Auswirkungen auf die EU und die Weltwirtschaft	13
Langer Handelskonflikt: Ergebnisse der Simulation	14
Auswirkungen auf die US-Wirtschaft	14
Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft	15
Auswirkungen auf die Leistungsbilanzen	15
Auswirkungen auf die EU und die Weltwirtschaft	15
Zwischenfazit und weitere Wirkungskanäle	19
Handelskonflikt mit fiskalpolitischer Flankierung: Ergebnisse der Simulation	20
Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen	22

AUTOREN



Prof. Dr. Sebastian Dullien
Wissenschaftlicher Direktor
sebastian-dullien@boeckler.de



Dr. Sabine Stephan
Referatsleiterin Ökonometrie
sabine-stephan@boeckler.de



Dr. Thomas Theobald
Referatsleiter Finanzmärkte und Konjunktur
thomas-theobald@boeckler.de

EINLEITUNG

„Handelskriege sind gut und leicht zu gewinnen“, verkündete US-Präsident Donald Trump in einer Anfang März 2018 über den Kurznachrichtendienst Twitter versandten Nachricht. In den folgenden Monaten begann der US-Präsident den Handelsstreit mit China sukzessive zu eskalieren. Auf Zoll-erhöhungen der USA folgten chinesische Vergeltungsmaßnahmen, woraufhin die USA weitere Zölle verhängten. Ende Oktober 2019 waren aufgrund dieses Konflikts chinesische Warenexporte in die USA im Wert von rund 250 Mrd. US-Dollar und US-Warenexporte nach China im Wert von rund 110 Mrd. US-Dollar mit Sonderzöllen belegt. Oder anders ausgedrückt: mehr als 45% der chinesischen Warenausfuhr in die USA und mehr als 90% der US-Warenexporte nach China waren zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Reports von diesen Strafzöllen betroffen. Der Handelskonflikt zwischen den USA und China ist binnen weniger Monate zu einem Handelskrieg eskaliert.

Derweil wächst in Deutschland und in der EU insgesamt die Sorge, dass Donald Trump auch den Handelskonflikt mit Europa verschärfen könnte. Bereits im Frühjahr 2018 hatte der US-Präsident eine Untersuchung nach Abschnitt 232 des Trade Expansion Act von 1962 bei US-Handelsminister Wilbur Ross in Auftrag gegeben, um zu prüfen, ob die Abhängigkeit der USA vom Import von Kraftfahrzeugen die nationale Sicherheit gefährde. Nachdem das US-Handelsministerium in seinem Untersuchungsbericht vom 17. Februar 2019 diese Gefährdung festgestellt und eine Beschränkung der Einfuhr von Kraftfahrzeugen und -teilen befürwortet hatte, muss nun US-Präsident Trump bis zum 13. November 2019 entscheiden, ob er zu diesem Zweck die US-Zölle auf Autoimporte aus Europa anheben will. Im Gespräch ist eine Anhebung des Einfuhrzolls auf Kraftfahrzeuge und -teile auf 25%. Diese Zollerhöhung würde in erster Linie Personenkraftwagen betreffen, da leichte Nutzfahrzeuge, wie SUVs und Kleintransporter, bereits seit 1964 einem Zollsatz von 25% unterliegen.

Aktuelle Konjunkturprognosen führen nicht nur die Wachstumsabschwächung in China ganz wesentlich auf den Handelskonflikt mit den USA zurück, sondern nennen auch eine Eskalation des Handelsstreites zwischen den USA und der EU als wichtiges Risiko für die deutsche Konjunktur. Da für die deutsche Wirtschaft 2020 selbst ohne eine Eskalation der Handelskonflikte nur ein Wachstum knapp oberhalb der Stagnationsgrenze vorhergesagt wird, hat eine Verschärfung das Potenzial, die deutsche Wirtschaft in eine „echte“ Rezession zu stoßen.¹

Zölle auf Autos sind dabei aus deutscher Sicht besonders sensibel. Zum einen, weil der Automobilbau zu den wichtigsten deutschen Industriebranchen gehört. Zum anderen, weil mit dem Maschinenbau und der Chemieindustrie zwei weitere zentrale Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes als Zulieferer stark von der Automobilindustrie abhängen.

Darüber hinaus besteht die Sorge, dass eine Anhebung der US-Einfuhrzölle auf Kraftfahrzeuge aus der EU nur der Auftakt für einen größeren Handelskonflikt sein könnte. Die EU-Kommission hatte 2018 auf die Einführung von US-Zöllen auf Stahlimporte ihrerseits mit Vergeltungsmaßnahmen reagiert. Es ist daher unwahrscheinlich, dass die Anhebung des Zolls auf den – für die EU – ungleich wichtigeren transatlantischen Kraftfahrzeughandel ohne Gegenmaßnahmen ablaufen wird.

Vor diesem Hintergrund untersucht der vorliegende Report die möglichen Folgen einer Anhebung der US-Automobilzölle sowie einer weiteren Eskalation des Handelskonflikts zwischen den USA und der EU für die deutsche Wirtschaft sowie für die US-Wirtschaft. Für diese Untersuchung werden verschiedene Szenarien einer Eskalation des transatlantischen Handelskonflikts unter Verwendung des makroökonomischen Globalmodells NiGEM simuliert. Neben einer Einschätzung der negativen Folgen eines Handelskonflikts soll dabei geklärt werden, inwieweit es in einem solchen Konflikt, wenn es keine absoluten Gewinner gibt, vielleicht aber doch „relative Gewinner“ in dem Sinne geben kann, dass ein Land weniger Schaden erleidet als das andere. Für diese Einschätzung wird in einem Teil der simulierten Szenarien angenommen, dass insbesondere die USA, aber in einem geringeren Maß auch die europäischen Staaten versuchen, mit einer expansiven Fiskalpolitik die negativen makroökonomischen Folgen des Handelskonflikts abzuschwächen.

AUTOZÖLLE IN TRUMPS PROTEKTIONISMUS-STRATEGIE

Die massive Kritik am Freihandel ist eine wesentliche politische Botschaft von US-Präsident Trump. Schon im Wahlkampf 2016 hat er die Meinung geäußert, dass die Amerikaner die großen Verlierer im Freihandel seien, weil sie seit Jahrzehnten von ihren Handelspartnern über den Tisch gezogen würden. Trump wirft den Handelspartnern vor, Freihandelsabkommen mit den USA missbraucht zu haben, um sich Vorteile im Außenhandel mit den USA zu verschaffen: Statt der vereinbarten reziproken Öffnung der Märkte hätten sie US-Unternehmen den Marktzugang durch nichttarifäre Handelshemmnisse erschwert, ihrerseits aber den US-Markt mit den eigenen Produkten überschwemmt. Für die USA

¹ Eine „echte“ Rezession ist in Abgrenzung zu einer „technischen“ Rezession eine Phase, in der es zu spürbaren Beschäftigungsverlusten, daraus folgenden Einkommens- und Nachfrageverlusten und einer sich selbst verstärkenden Abwärtsspirale kommt.

hätte dies massive Arbeitsplatzverluste im produzierenden Gewerbe und enorme bilaterale Handelsbilanzdefizite zur Folge gehabt.

Präsident Trump rechtfertigt seine handelspolitischen Maßnahmen mit dem vermeintlich gefährlich großen Handelsbilanzdefizit.² Im vergangenen Jahr ging ein Viertel des Defizits im Warenhandel von 891 Mrd. US-Dollar auf das große Minus im Außenhandel mit Fahrzeugen und -teilen zurück. Bereits im Präsidentschaftswahlkampf hatte Trump versprochen, die Automobilindustrie in den USA wieder zu stärken und das riesige Handelsungleichgewicht bei den Fahrzeugen zu reduzieren. Dazu sollten im Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) die Auto-Regeln zu Gunsten der USA überarbeitet werden und die Einfuhr von Fahrzeugen und -teilen aus Asien und Europa beschränkt werden.

Mittlerweile haben die USA mit Kanada und Mexiko ein NAFTA-Nachfolgeabkommen – das United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) – ausgehandelt³, das hinsichtlich der Auto-Regeln zwei wesentliche Änderungen enthält: damit ein Fahrzeug künftig zollfrei auf dem nordamerikanischen Markt verkauft werden kann, müssen 75% seiner Wertschöpfung in Nordamerika (USA, Kanada, Mexiko) erbracht werden; im NAFTA-Abkommen waren es 62,5%. Zudem müssen 40-45% der Wertschöpfung in Fabriken geleistet werden, die ihren Arbeitern einen Stundenlohn von mehr als 16 Dollar zahlen.

Beide Vorschriften mögen den Wettbewerbsdruck auf Teile der US-Automobilindustrie (insbesondere auf lokale Zulieferer) mindern und die Verlagerung von Produktionsstandorten nach Mexiko aufgrund des Lohngefälles bremsen. Aber sie verteuern die Produktionskosten für die US-Automobilindustrie als Ganzes. Das ist umso gravierender als diese Branche aufgrund der Importzölle auf Stahl und Aluminium bereits mehr für Vorleistungen zahlen muss, die gestiegenen Kosten aber aufgrund der Importkonkurrenz aus Europa und Asien nicht in die Verkaufspreise weitergeben kann. Damit US-Autohersteller in Folge der Verschlechterung ihrer preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenten aus Asien und Europa nicht noch weiter

ins Hintertreffen geraten, ist es nunmehr zwingend erforderlich, importierte Autos nennenswert zu verteuern. Nach den WTO-Regeln können die Vereinigten Staaten den Meistbegünstigungszollsatz für Kraftfahrzeuge und -teile, der zurzeit bei niedrigen 2,5% liegt, anheben, wenn sie die Handelspartner dafür entschädigen. Allerdings entfällt die Pflicht zur Entschädigung, wenn die Zollerhöhung als Maßnahme zum Schutz der nationalen Sicherheit begründet werden kann. Abschnitt 232 des Trade Expansion Act von 1962 definiert das Verfahren, wie eine solche Bedrohung der nationalen Sicherheit festgestellt werden kann, auf die man sich vor der WTO berufen kann (Schott 2019).

Die Rolle von Importen im US-Automarkt

Im Jahr 2018 wurden in den USA 17,2 Mio. Fahrzeuge verkauft. Davon waren 69% leichte Nutzfahrzeuge (SUVs, Pick-ups, Minivans, Kleintransporter) und rund 31% Personenkraftwagen (Tabelle 1). Von den verkauften Pkw stammte nur ein Viertel aus US-Produktion, drei Viertel wurden außerhalb der USA produziert. Bei den leichten Nutzfahrzeugen ergibt sich ein anderes Bild: hier wurden etwa 54% der Fahrzeuge in den USA hergestellt und etwa 46% importiert. Insgesamt wurden im Jahr 2018 mehr als drei Viertel aller in den USA abgesetzten Fahrzeuge in der NAFTA hergestellt: 46% in den USA und 31% in Mexiko und Kanada. Nur ein Viertel wurde aus Asien und Europa eingeführt.

Table 1

Anteil am gesamten Fahrzeugabsatz in den USA 2018 in %

	PKW	leichte Nutzfahrzeuge
in den USA produziert	8	37
in Mexiko und Kanada produziert	16	16
außerhalb der NAFTA produziert	7	16
insgesamt	31	69

Quellen: BEA (2019); Motor Intelligence (2019); Berechnungen des IMK.



2 US-Präsident Trump zieht bewusst das Handelsbilanzdefizit heran, um sein Narrativ zu untermauern. Das unter Stabilitätsaspekten entscheidende Leistungsbilanzdefizit der USA betrug 2018 lediglich 2,4% des BIP, das Defizit der Handels- und Dienstleistungsbilanz belief sich auf 3% des BIP.

3 Bislang ist allerdings Mexiko das einzige Land, das das USMCA ratifiziert hat. In den USA hingegen stockt der Ratifizierungsprozess, da die Republikaner keine Mehrheit im Repräsentantenhaus haben und die Demokraten ihre Zustimmung davon abhängig machen, dass der Vertrag insbesondere beim Arbeitnehmer- und Umweltschutz nachgebessert wird. Kanada lehnt jegliche Nachverhandlungen ab und wird seinerseits das USMCA erst ratifizieren, wenn sicher ist, dass es keine Änderungen am Vertragstext geben wird.

Diese Zahlen mögen auf den ersten Blick verwundern, weil sie so gar nicht zu US-Präsident Trumps Behauptung passen, Japan und Deutschland würden mit ihren Fahrzeugexporten den US-Automarkt überschwemmen. Der Fehler, der häufig gemacht wird, besteht darin, die Marktanteile ausländischer Automarken am US-Markt als Maß für die Abhängigkeit der Vereinigten Staaten von Auto-Importen heranzuziehen. Dies ist jedoch grundlegend falsch, weil der Hauptsitz eines Autokonzerns nichts darüber aussagt, wo die Fahrzeuge

produziert werden. So haben die US-Autokonzerne GM, Ford und Chrysler nicht zuletzt deshalb zusammen einen Marktanteil von fast 45% in den USA, weil sie einzelne Segmente des US-Marktes mit Modellen dominieren, die sie in Mexiko fertigen. Japanische Automobilhersteller unterhalten ihrerseits große Produktionsstätten in den USA, um den US-Markt direkt zu bedienen. So stellten japanische Automobilhersteller im Jahr 2018 knapp 3,7 Mio. Fahrzeuge in den USA her (JAMA 2019) und deckten somit mehr als 60% ihres Gesamtabsatzes in den USA aus ihrer US-Produktion.

Die Bedeutung des US-Marktes für deutsche Autohersteller

Deutsche Autohersteller verkauften 2018 etwa 1,3 Mio. Fahrzeuge in den USA. Damit erwirtschafteten sie einen nennenswerten Anteil ihres Gesamtabsatzes auf dem US-Markt: beim VW-Konzern waren es 6,3%, bei Daimler 13,7% und bei BMW 14,3%. Gleichwohl ist der Marktanteil deutscher Hersteller am US-Automarkt mit knapp 8% relativ klein; US-amerikanische (45%) und japanische Marken (38%) dominieren den Markt (Marklines 2019).

Auch die deutschen Autokonzerne betreiben große Werke in den USA: 2018 wurden dort etwa 750.000 Fahrzeuge produziert. Allerdings wurde davon nur die Hälfte in den Vereinigten Staaten verkauft, die andere Hälfte wurde exportiert, insbesondere nach China. Mit zusammen etwa 350.000 ausgeführten Fahrzeugen sind BMW und Daimler derzeit die größten Autoexporteure der USA. Da deutsche Autobauer in den USA in beträchtlichem Umfang für den Export produzieren, ist der Anteil importierter Fahrzeuge an ihrem US-Absatz hoch. Im vergangenen Jahr exportierten VW, BMW und Daimler insgesamt fast eine Million Fahrzeuge in die USA, wobei knapp die Hälfte aus deutscher Produktion stammte. Der Anteil importierter Fahrzeuge am US-Absatz deutscher Autokonzerne lag bei durchschnittlich 75%.

ÖKONOMISCHE MODELLIERUNG DES HANDELSKONFLIKTS

Zur Simulation der Folgen eines Handelskonflikts muss man sich zunächst über die abzubildenden Wirkungsmechanismen und den Zeithorizont klar werden. Prinzipiell gibt es für die Simulation der Wirkung von Handelsbarrieren in einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell zwei Ansätze: Die Simulation in sogenannten CGE-Modellen (Computable General Equilibrium Model) mit einem langfristigen Horizont, in dem die Ergebnisse stärker in Richtung des langfristigen, realwirtschaftlichen Gleich-

gewichts tendieren, und die Simulation mit einem kurz- bis mittelfristigen Horizont, bei dem sich die makroökonomischen Größen stärker vom Gleichgewicht entfernen können. Üblicherweise werden im ersten Ansatz Geldpolitik und Finanzmärkte vernachlässigt, während sie im zweiten Ansatz explizit berücksichtigt werden.

Ein Beispiel für den ersten Ansatz ist das ifo Handelsmodell (Felbermayr und Steininger 2016). Dort werden eine Vielzahl von Ländern und von Sektoren innerhalb der Volkswirtschaften betrachtet. Zölle und andere Handelsbarrieren sind als zusätzliche „Reibungen“ und Kosten in das Modell eingebaut. Haushalte passen ihre Konsumentscheidungen und Unternehmen ihre Produktionsentscheidungen entsprechend an. In der langen Frist werden in diesem Modell alle Märkte geräumt, es gibt also keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Zudem wird unterstellt, dass auf Märkten für international gehandelte Güter perfekter Wettbewerb herrscht. In dieser Art von Modell führt ein Handelskonflikt dazu, dass der internationale Handel, das Bruttoinlandsprodukt und die Reallöhne geringer ausfallen als ohne den Handelskonflikt, da ein Teil der Vorteile des internationalen Handels, insbesondere aufgrund von Spezialisierung, entfällt.

In dem zweiten Ansatz wird die Einführung des Zolls in einem kurz- bis mittelfristigen Horizont nekeynesianisch modelliert. Dabei werden die Folgen der Handelshemmnisse auf Preise, Nachfrageaggregate, Risikoprämien und auf das Einkommen der ökonomischen Akteure betrachtet. Üblicherweise werden die Reaktionen der Notenbanken und der Fiskalpolitik auf diese Veränderungen stärker mit einbezogen als es in den Langfristsimulationen des ersten Ansatzes möglich ist. Auch der Arbeitsmarkt reagiert hier üblicherweise realistischer (etwa mit verzögerter Lohnanpassung), sodass es auch zu Arbeitslosigkeit kommen kann.

Bei der Analyse eines Handelskonflikts zwischen den USA und der EU (oder zwischen den USA und China) erscheint eine Simulation mit langfristigen Horizont wenig zielführend: Üblicherweise liefern die Modelle eine Anpassung an das Gleichgewicht über einen sehr langen Zeitraum, also zehn Jahre oder mehr. Bei den aktuellen Handelskonflikten stehen aber nicht dauerhafte Veränderungen durch die Einführung der Handelshemmnisse im Vordergrund. Es dürfte sich vielmehr um vorübergehende Zölle und andere Restriktionen handeln, die stark an die politischen Vorstellungen der aktuellen US-amerikanischen Regierung gekoppelt sind. In diesem Report werden deshalb ausschließlich Kurz- und Mittelfristsimulationen mit einem maximalen Horizont von fünf Jahren anhand des makroökonomischen Globalmodells NiGEM durchgeführt.

Innerhalb des NiGEM-Modells stellt sich als nächstes die Frage, wie die Einführung von Zöllen zu modellieren ist, da dieses Modell nicht in erster Linie für die Simulation von Handelskonflikten konzipiert wurde. Deshalb müssen Veränderungen bei

den Zöllen zunächst in verschiedene Simulationsansätze „übersetzt“ werden. Dafür muss man zunächst überlegen, wie die Marktstruktur bei den vom Zoll betroffenen Produkten aussieht.

In theoretischen Handelsmodellen mit vollständiger Konkurrenz (also vielen Anbietern im Prinzip identischer Produkte) erhöht ein Einfuhrzoll in erster Linie den Absatzpreis in dem Land, das den Zoll einführt (Inland). Der Zoll wirkt hier ähnlich wie eine zusätzliche Steuer auf das importierte Produkt, sodass zunächst die Konsumenten im Inland betroffen sind. Allerdings geht mit dem gestiegenen Absatzpreis die Nachfrage nach diesem Gut zurück, sodass über diesen Kanal auch die Produzenten im Exportland (Ausland) getroffen werden. Ist das Land, das den Zoll eingeführt hat, zudem ein großes Land, das einen relevanten Teil der globalen Nachfrage nach einem Produkt ausmacht, kann der Zoll den Weltmarktpreis des betroffenen Gutes verringern und dadurch noch einmal zusätzlich die Produktionsländer treffen.

Einkommensverluste treten in diesen Modellen vor allem dadurch auf, dass die vom Zoll betroffenen Güter nicht mehr dort produziert werden, wo die Kosten am geringsten sind, sondern auch wieder zunehmend im Absatzland, wo die Produktion jedoch weniger effizient ist.

Auf dieser Erkenntnis aufbauend bilden aktuelle Simulationsstudien mit NiGEM oftmals die Wirkungen von Zöllen über gesetzte Veränderungen der Import- und Exportpreise ab (Deutsche Bundesbank 2018). Weil zudem die Dauer des Handelskonflikts ebenso wie sein Ausgang unsicher ist und sich deshalb Unternehmen möglicherweise mit Investitionen zurückhalten, führt der Handelskonflikt auch zu einem Anstieg der Unsicherheit, was sich im Modell in einen Anstieg der Risikoprämie von Investitionen und somit in höheren Finanzierungskosten von Unternehmen übersetzt.

Allerdings bildet diese Modellierungsstrategie nur einen der möglichen Wirkungskanäle von Zöllen ab. Abhängig von der Marktstruktur können weitere Wirkungskanäle bestehen, so dass es wichtig ist, diese näher zu betrachten. So zeichnen sich z. B. die Absatzmärkte für Kraftfahrzeuge oder Spezialmaschinen dadurch aus, dass in diesen Märkten nur eine begrenzte Zahl von Anbietern vorhanden ist, deren Produkte nicht identisch sind, sondern sich durch bestimmte Merkmale voneinander unterscheiden. Dies hat zwei wichtige Konsequenzen: Erstens sind die Unternehmen in diesen Märkten zu einem gewissen Maße Preissetzer, können also selber entscheiden, ob sie für einen etwas höheren Preis einen Verlust von Marktanteilen in Kauf nehmen und setzen deshalb üblicherweise „Pricing-to-the-market“-Strategien ein. Zweitens verkaufen diese Unternehmen ihre Produkte mit einer – zum Teil beträchtlichen – Marge oberhalb ihrer Grenzkosten.

Wird nun ein Zoll auf Produkte verhängt, die in solchen Märkten verkauft werden, dann hat das

für die exportierenden Unternehmen zwei wichtige Konsequenzen: Zum einen können sie in Abhängigkeit von der Preiselastizität der Nachfrage und dem Wettbewerbsdruck auf dem jeweiligen Absatzmarkt entscheiden, in welchem Umfang sie den Zoll als Preisaufschlag an ihre Konsumenten weitergeben oder ob es klüger ist, den Zoll in der eigenen Gewinnmarge zu absorbieren, zumal wenn sie davon ausgehen, dass der Zoll nur vorübergehend verhängt wird. Zum zweiten bedeutet auch eine teilweise Weitergabe und ein teilweiser Verlust an Marktanteilen einen zusätzlichen Verlust von Profiten, da unter den gegebenen Marktstrukturen jede Produktionseinheit über den Grenzkosten verkauft wird. Im Umkehrschluss bedeutet die Einführung eines Zolls in diesen Märkten, dass sich die Gewinnsituation für inländische Unternehmen verbessert: Wenn etwa EU-Autohersteller für den Verkauf von Autos auf dem US-Markt Zölle bezahlen müssen und diese auch nur teilweise auf die US-Verkaufspreise umlegen, sinkt der Konkurrenzdruck für die US-Hersteller. Diese können nun mehr Einheiten verkaufen oder sogar ihre Absatzpreise erhöhen, was sich beides in steigenden Gewinnen niederschlägt.⁴

Ein weiterer, wichtiger Aspekt der Handelskonflikte, der üblicherweise in theoretischen Modellen nicht ausreichend betrachtet wird, ist – wie oben bereits beschrieben – die Produktion von ausländischen Herstellern zum Export auf Drittmärkten. Ein Beispiel hierfür ist die BMW-Produktion von SUVs der X-Reihe in South Carolina. Diese Autos werden nicht nur in den USA, sondern auch in den übrigen nordamerikanischen Markt und auch in den Rest der Welt verkauft. Dieses Geschäft ist für die deutschen Unternehmen wichtig, weil die größeren SUV-Modelle besonders margenstark sind.

Wenn derzeit Zölle für Automobile diskutiert werden, geht es üblicherweise nicht nur um Importzölle für montierte Kraftfahrzeuge, sondern auch um Zölle für Kfz-Teile. Ein solcher Zoll hat dabei über die Produktionsstätten in den USA einen weiteren negativen Effekt auf die deutschen Unternehmen: Die Produktion von Autos in den USA für den Export in Drittstaaten wird teurer. Da deutsche Hersteller in den USA auf Teile aus der EU angewiesen sind und die Kosten dieser Teile steigen, belastet dieser Zoll die Gewinne der deutschen Kfz-Hersteller.

Fallende Gewinne deutscher Hersteller haben die Folge, dass sich die Finanzierungskosten der Unternehmen an den Kapitalmärkten erhöhen und dass sich bei der üblichen Strategie konstanter Dividendenausschüttungen die Mittel für Innovationen und Investitionen verringern. Die Wirkung ist letztlich ähnlich zu dem oben beschriebenen Anstieg der Finanzierungskosten für Investitio-

⁴ Für eine formale Darstellung dieses Modells siehe Helpman und Krugman (1989).

Szenarioaufbau kontrafaktischer Simulationen zum Handelskonflikt zwischen den USA und der EU

Simulation	Simulationsansatz	Schockdauer
1	Kurzer Handelskonflikt: Exporteure überwälzen Zölle nicht auf Konsumenten	Januar 2020 - Juni 2021
2	Langer Handelskonflikt: Exporteure überwälzen die Zölle auf Konsumenten	Januar 2020 - Juni 2025
3	Langer Handelskonflikt mit fiskalpolitischer Flankierung	Januar 2020 - Juni 2025
Szenario	Verwendete Annahmen über den Handelskonflikt der USA mit der EU ¹	Stand ab
A	US-Autozölle: Zölle in Höhe von 25 % auf Auto-Importe aus der EU im Volumen von 45 Mrd. Euro	Januar 2020
B	US-Zollausweitung: Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus der EU im Gesamtvolumen von 160 Mrd. Euro	Juli 2020
C	Tit-for-Tat: EU-Zölle auf Importe aus den USA, wobei Zollsatz und Volumen den US-Maßnahmen entsprechen	Juli 2020
D	Handelskonflikt verursacht Unsicherheit (Anstieg der Risikoprämie auf Investitionen um 40 bzw. 75 Basispunkte)	Januar 2020

¹ gestapelte Szenarien innerhalb des jeweiligen Simulationsansatzes.

Quelle: Zusammenstellung des IMK.



nen aufgrund einer Zunahme der ökonomischen Unsicherheit.

Die beschriebenen Wirkungskanäle werden im vorliegenden Report explizit in NiGEM abgebildet und ihre gesamtwirtschaftlichen Effekte analysiert. Dabei wird zunächst von Wechselkursänderungen abstrahiert. Im Kapitel **► Zwischenfazit auf Seite 19 ff.** wird aber ausgeführt, wie sich die Ergebnisse bei endogener Wechselkursanpassung verstärken (Erken et al. 2019).

Simulationsansätze dieser Studie

Da der Verlauf eines Handelskonflikts nicht vorhersehbar ist, ist es sinnvoll, verschiedene Szenarien zu untersuchen, um so eine Vorstellung über die mögliche Größenordnung der Auswirkungen bei unterschiedlichen Verläufen zu bekommen. Zu diesem Zweck werden drei Simulationsansätze mit unterschiedlichen Politikannahmen hinsichtlich der Dauer des Handelskonflikts und der Reaktion der Fiskalpolitik getroffen und mit jeweils vier Szenarien variierender Intensität des Handelskonflikts kombiniert (Tabelle 2). So ergeben sich insgesamt zwölf Simulationsrechnungen.

Beim ersten Simulationsansatz („kurzer Handelskonflikt“) nehmen wir an, dass neue Zölle zwischen der EU und den USA nur für eine kurze Dauer von eineinhalb Jahren eingeführt werden. Diese Annahme basiert auf der Möglichkeit, dass der jetzige US-Präsident im November 2020 abgewählt wird und eine neue Regierung im Anschluss die Rücknahme der protektionistischen Handelspolitik einleitet. Mehrere Studien weisen darauf hin, dass die Höhe der Effekte maßgeblich vom Preissetzungsverhalten der Exporteure abhängt (Deutsche Bundesbank 2017; Slopek 2018). Im ersten Simulationsansatz wird angenommen, dass die Exporteure die Kosten der Zölle nicht an die Verbraucher weitergeben, sondern für die unterstellte kurze Dauer in ihrer Gewinnmarge absorbieren. Wie sich herausstellen wird, führt eine solche Strategie in

NiGEM-Simulationen tatsächlich dazu, dass die Profite der Unternehmen letztlich weniger belastet werden als im Falle einer Überwälzung der Kosten auf die Verbraucher.

Der zweite Simulationsansatz („langer Handelskonflikt“) unterstellt eine Fortsetzung des Handelskonflikts über die US-Präsidentschaftswahl hinaus. In diesem Fall dürfte die Zollpolitik die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EU für die nächsten fünf Jahre bestimmen. Unter diesen Bedingungen dürfte es den Exporteuren zunehmend schwerer fallen, die Kosten der Zölle allein zu tragen. Es wird daher angenommen, dass die Zölle voll auf die Verbraucherpreise durchwirken (Amiti et al. 2019). Eine Gegenüberstellung der beiden Simulationsergebnisse erlaubt sodann Rückschlüsse auf den Fall, dass die zugrunde liegenden Annahmen nur teilweise erfüllt sind (mittlere Geltungsdauer der Zölle, teilweise Überwälzung der Kosten).

Der dritte Simulationsansatz bildet die Gegebenheiten des zweiten ab und berücksichtigt zusätzlich fiskalische Stabilisierungsmaßnahmen („Handelskonflikt mit fiskalpolitischer Flankierung“). Hier wird angenommen, dass sowohl die USA als auch – in geringerem Maße – die EU-Staaten Kredite aufnehmen, um die heimische Wirtschaft durch erhöhte Staatsausgaben, Steuersenkungen oder höhere Transfers und Subventionen zu stützen. Diese Annahme beruht auf Beobachtungen im Handelsstreit zwischen den USA und China. So hat die US-Regierung die von diesem Handelskonflikt besonders betroffenen Farmer bereits mit beträchtlichen staatlichen Beihilfen unterstützt und noch weitere in Aussicht gestellt (Parker und Dorning 2019).⁵

⁵ 2018 hatte die US-Regierung ein Nothilfe-Paket für US-Farmer in Höhe von 12 Mrd. US-Dollar auf den Weg gebracht. Im Mai 2019 kündigte US-Präsident Trump weitere Beihilfen im Wert von 16 Mrd. US-Dollar an.

Zeitleiste zum Handelskonflikt der USA mit China

Eskalation	Einzelne Zollmaßnahmen der Regierungen	Stand ab
1	US-amerikanische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus China im Volumen von 34 Mrd. US-Dollar	Juli 2018
2	Chinesische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus USA im Volumen von 50 Mrd. US-Dollar	Juli 2018
3	US-amerikanische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus China im Volumen von 16 Mrd. US-Dollar	August 2018
4	US-amerikanische Zölle in Höhe von 10 % auf Importe aus China im Volumen von 200 Mrd. US-Dollar	September 2018
5	Chinesische Zölle in Höhe von 10 %, 15% bzw. 25 % auf Importe aus USA im Volumen von 60 Mrd. US-Dollar	September 2018
6	US-amerikanische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus China im Volumen von 200 Mrd. US-Dollar	Mai 2019
7	US-amerikanische Zölle in Höhe von 30 % auf Importe aus China im Volumen von 250 Mrd. US-Dollar	urspr. Oktober 2019 ¹
8	US-amerikanische Zölle in Höhe von 15 % auf Importe aus China im Volumen von 280 Mrd. US-Dollar	urspr. Dezember 2019 ¹
9	Chinesische Zölle in Höhe von bis zu 42,6 % auf Importe aus USA im Volumen von 75 Mrd. US-Dollar	urspr. Dezember 2019 ¹
Eskalation	Geschätzter Gesamteffekt der Maßnahmen seit Beginn des US-China-Handelskonfliktes	Stand ab
1	US-amerikanische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus China im Volumen von 34 Mrd. US-Dollar	Juli 2018
2	Chinesische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus USA im Volumen von 50 Mrd. US-Dollar	Juli 2018
3	US-amerikanische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus China im Volumen von 50 Mrd. US-Dollar	August 2018
4	US-amerikanische Zölle in Höhe von 13 % auf Importe aus China im Volumen von 250 Mrd. US-Dollar	September 2018
5	Chinesische Zölle in Höhe von 20 % auf Importe aus USA im Volumen von 110 Mrd. US-Dollar	September 2018
6	US-amerikanische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus China im Volumen von 250 Mrd. US-Dollar	Mai 2019
7	US-amerikanische Zölle in Höhe von 30 % auf Importe aus China im Volumen von 250 Mrd. US-Dollar	urspr. Oktober 2019 ¹
8	US-amerikanische Zölle in Höhe von 23 % auf Importe aus China im Volumen von 530 Mrd. US-Dollar	urspr. Dezember 2019 ¹
9	Chinesische Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus USA im Volumen von 125 Mrd. US-Dollar	urspr. Dezember 2019 ¹

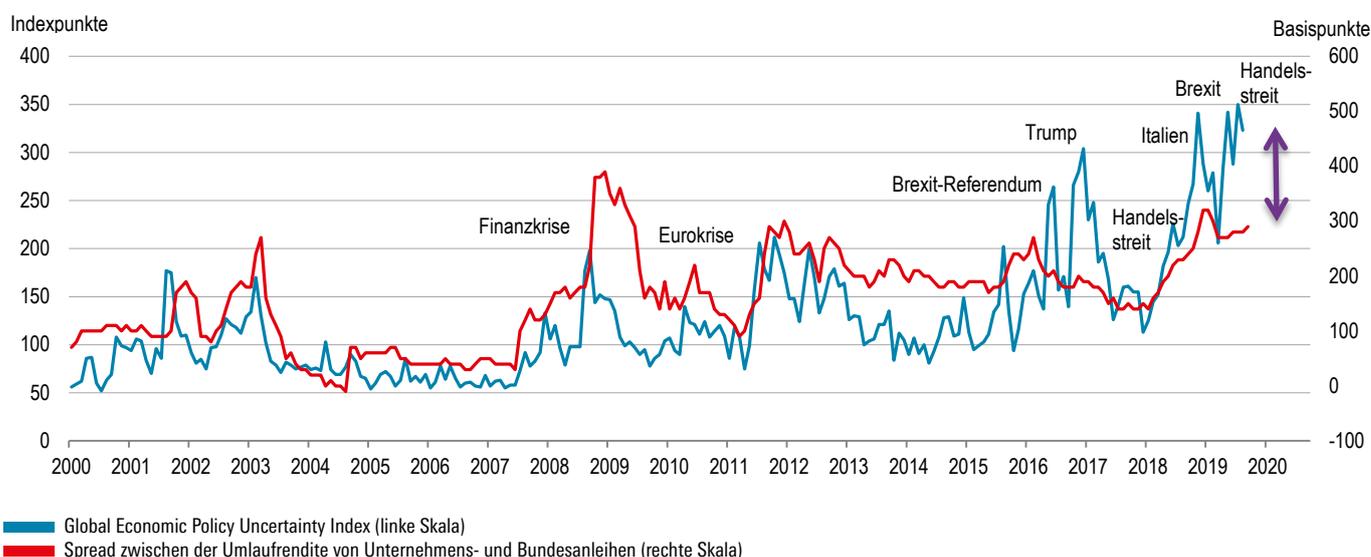
1 vorerst verschoben.

Quelle: Zusammenstellung des IMK.



Abbildung 1

Handelskonflikte sorgen für Unsicherheit



Quellen: LBBW Research; Economic Policy Uncertainty; Deutsche Bundesbank.



Motivation der Szenarien innerhalb eines Simulationsansatzes

Die vier Szenarien, die jeweils in den drei Simulationsansätzen gerechnet werden, sind ebenfalls motiviert durch den bisherigen Verlauf des Handelskonflikts der USA mit China. **Tabelle 3** zum Handelskonflikt fasst den Handelskonflikt der USA mit China in neun Eskalationsstufen zusammen. Aus dem Verlauf und den weltwirtschaftlichen Folgen des Konflikts lassen sich einige Lehren ziehen, die auch die Erwartungen hinsichtlich eines von den USA initiierten Handelskonflikts mit der EU formen: Erstens dürften US-Zölle zunächst auf bestimmte Importe, nämlich auf Autos und Kraftfahrzeugteile, eingeführt werden.⁶ Zweitens dürften die Zölle auf weitere Produkte ausgeweitet werden.⁷ Drittens dürfte die EU mit Gegenzöllen reagieren (EU-Kommission 2018). Und viertens dürfte der Handelskonflikt zwischen den großen Wirtschaftsräumen USA und EU die Weltwirtschaft vor allem deshalb belasten, weil die Unsicherheit der Unternehmen über zukünftige Absatzmöglichkeiten zunimmt (Dullien et al. 2019). Diese Charakteristika lassen sich in vier Szenarien A - D übersetzen, die aufeinander aufbauen (**Tabelle 2**). Die Szenarien werden also „gestapelt“, d. h. dass mit jeder weiteren Simulation ein Schock auf die bereits simulierten Schocks aufgesattelt wird.

Im Einzelnen lässt sich die Höhe der Schocks in den Szenarien A-D dabei wie folgt motivieren: Autos und Kfz-Teile machen im EU-Durchschnitt 10% der Warenexporte in die USA aus; vor allem für Deutschland liegt dieser Anteil mit 20% aber beträchtlich höher. In Szenario A (Autozoll-Szenario) übersetzt sich daher ein Zollsatz in Höhe von 25% auf Kfz und -teile aus der EU in einen Anstieg der US-Importpreise für Produkte aus Deutschland um 5% und einen Anstieg der US-Importpreise für Güter aus der übrigen EU um 2,5%. In Szenario B (Erweitertes Zollszenario) werden die US-Strafzölle nach einem halben Jahr auf weitere Produkte ausgeweitet, so dass der Anstieg der US-Importpreise für Produkte aus allen EU-Ländern dann einheitlich 10 % beträgt. Zu einem Anstieg der US-Importpreise kommt es allerdings nur in dem lang andauernden Handelskonflikt (Simulationsansatz 2), weil die Exporteure in diesem Fall die Zollerhöhung auf die Verbraucher überwälzen. Im Fall des kurzen Handelskonflikts (Simulationsansatz 1) steigen die US-Importpreise hingegen kaum, weil die Exporteure

die Zollerhöhung weitgehend in ihren Gewinnmargen auffangen. In Szenario C (EU-Gegenmaßnahmen) wird ein Anstieg der EU-Importpreise für Produkte aus den USA um ebenfalls 10% angenommen.

Um die Auswirkungen der Handelsstreitigkeiten auf die ökonomische Unsicherheit (Szenario D) zu modellieren, wird innerhalb des Simulationsansatzes 1 (kurzer Handelskonflikt) ein Anstieg der Risikoprämie für Investitionen in den betroffenen Regionen um 40 Basispunkte angenommen.⁸ Der unterstellte Anstieg ist vergleichbar mit jenen in anderen aktuellen Studien (OECD 2019). Innerhalb des Simulationsansatzes 2 (langer Handelskonflikt) wird ein fast doppelt so starker Anstieg um 75 Basispunkte und eine Ausbreitung der Unsicherheit auf die übrigen Wirtschaftsräume der Welt angenommen. Diese Annahme lässt sich ebenfalls mit den Erfahrungen aus dem Handelskonflikt der USA mit China motivieren. **Abbildung 1** zeigt anhand des Vergleichs verschiedener Unsicherheitsmaße, dass sich der Anstieg der politischen Unsicherheit aktuell nur zum Teil in den Zinsspreads widerspiegelt. Anhand des Einbruchs der weltweiten Investitionsgüterproduktion lässt sich aber erahnen, wie massiv die Wirkung des Unsicherheitskanals seit 2017 tatsächlich war (Dullien et al. 2019).

KURZER HANDELSKONFLIKT: ERGEBNISSE DER SIMULATION

Abbildung 2 illustriert die Schocks, die im Simulationsansatz 1 (kurzer Handelskonflikt) gesetzt werden. Dabei kommt neben der kurzen Schockdauer auch zum Ausdruck, dass die Exporteure auf die Einführung der Zölle mit einer Anpassung ihrer Marge reagieren. Dies dürfte für den Fall realistisch sein, dass die Unternehmen fest mit nur kurz andauernden Zollerhöhungen rechnen.

Auswirkungen auf die US-Wirtschaft

Abbildung 3 bildet die Effekte des kurzen Handelskonflikts für die US-Wirtschaft in Form der Veränderung der Konsumentenpreise (**Abbildung 3a**), der realen Investitionen des Privatsektors⁹ (**Abbildung 3b**), der realen Importe (**Abbildung 3c**), der realen Exporte (**Abbildung 3d**), des privaten Verbrauchs (**Abbildung 3e**), der Staatsausgaben (**Abbildung 3f**), des BIP (**Abbildung 3g**) und der Arbeitslosigkeit (**Abbildung 3h**) ab.

6 Im Falle des Handelskonflikts mit China bezogen sich die ersten US-Zölle vor allem auf Luftfahrtprodukte, Maschinen und Informationstechnologie, da die USA China vorwarfen, ausländischen Unternehmen in diesen Bereichen nur einen eingeschränkten Marktzugang zu gewähren.

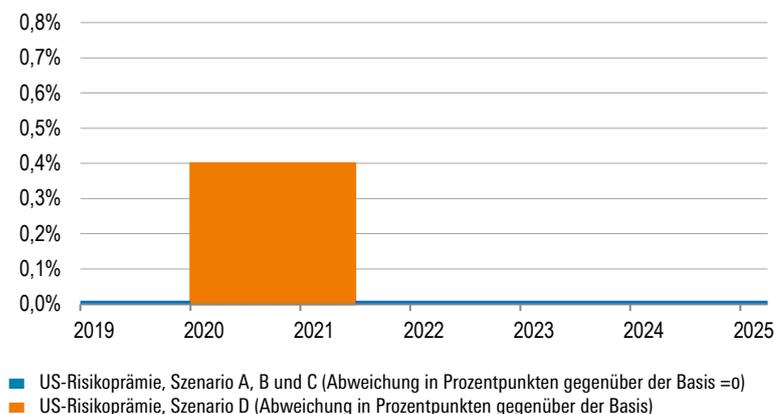
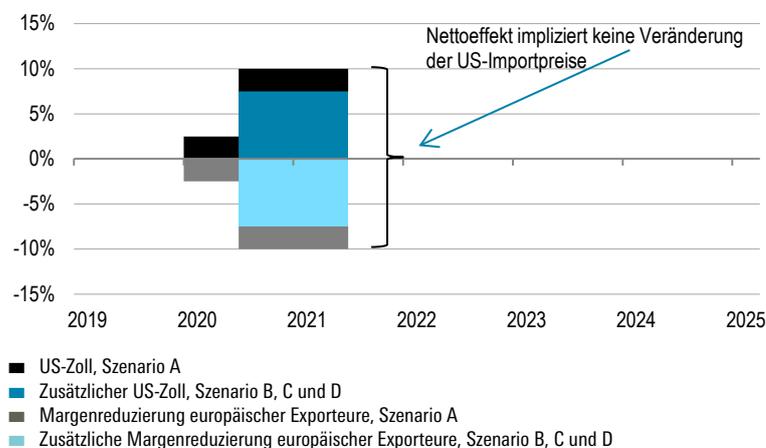
7 Als Beleg hierfür mögen auch die jüngsten US-Strafzölle gegenüber der EU dienen, für die die WTO den USA das Recht zur Einführung aufgrund unzulässiger Subventionen für Airbus zugesprochen hat. Betroffen sind hier neben der Luftfahrtindustrie insbesondere landwirtschaftliche Produkte.

8 Dieser Anstieg betrifft ausschließlich den Fremdfinanzierungsanteil der Investitionen. Da nicht gleichzeitig angenommen wird, dass die Eigenkapitalgeber höhere Risikoprämien verlangen, relativiert dies die unterstellte Höhe der Unsicherheitschocks.

9 Diese beinhalten im Wesentlichen die Ausrüstungsinvestitionen, Wirtschaftsbauinvestitionen der Unternehmen und Wohnungsbauinvestitionen der Haushalte.

Abbildung 2

**Szenario kurzer Handelskonflikt (Simulationsansatz 1):
Stilisierte Darstellung der Schocks**



Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.



Da die Exporteure in diesem Simulationsansatz die Wirkung der Zölle auf die Importpreise nahezu ausgleichen, steigen die Verbraucherpreise im Vergleich zum Basisszenario ohne Handelskonflikt kaum. Im Gegensatz zu den leicht positiven Veränderungen in den reinen Zollszenarien (A-C) sinkt die Inflation in Szenario D, weil bei Berücksichtigung der ökonomischen Unsicherheit die Investitionsnachfrage im Vergleich zum Basisszenario deutlich zurückgeht, was dazu beiträgt, dass auch das BIP sinkt. In den reinen Zollszenarien zeigt sich kein nennenswerter Effekt auf die reale Investitionstätigkeit.

Die realen Importe sind zwar in allen Szenarien rückläufig, allerdings fällt der Effekt nur im Unsicherheitsszenario deutlich aus. In den reinen Zollszenarien steht dem leichten Rückgang der Importe ein leichter Anstieg des privaten Verbrauchs gegenüber. Dies bedeutet, dass die Verbraucher nach der Zolleinführung trotz der Preisanpassung der Exporteure in geringem Maße ausländische durch heimische Produkte substituieren und so die heimischen Produzenten profitieren. Ursäch-

lich hierfür ist, dass die Margenanpassung ausländischer Anbieter den Zoll nicht vollständig ausgleicht, d. h. dass es zu einem leicht erhöhten Verkaufspreis bei den Exporten und somit zu einer leicht niedrigeren Exportmenge kommt.¹⁰ Der durch den Anstieg der Konkurrenzpreise entstandene Spielraum kann dann von den heimischen Anbietern genutzt werden, sodass diese eine höhere Absatzmenge erzielen. In den Simulationen wird dieser Effekt dadurch unterstützt, dass die Zolleinnahmen des Staates an die Haushalte weitergegeben werden und der Anstieg der real verfügbaren Einkommen ebenfalls den heimischen Konsum stärkt.

Die realen Exporte der USA sind nur in den Szenarien C und D betroffen, in denen die EU jeweils mit Gegenmaßnahmen reagiert. Ihr Verlauf ist aber weniger stark rückläufig gegenüber dem Basisszenario als bei den Importen. Insgesamt zeigt der Handelskonflikt im Simulationsansatz 1 (kurzer Handelskonflikt) eine nur moderate Wirkung auf die US-Wirtschaft. Im erweiterten Zollszenario ohne EU-Gegenmaßnahmen ergibt sich eine leicht expansive BIP-Wirkung, unter Berücksichtigung der Gegenmaßnahmen und der Unsicherheit eine leicht kontraktive. Hier sinkt das BIP bis Mitte 2021, bevor es sich nach Auslaufen der Zölle wieder erholt. Entsprechend liegt die Arbeitslosenquote in diesem Zeitraum einen Zehntelprozentpunkt oberhalb des Basisszenarios. Auf Basis der Vorhersagefehler des Modells sind diese Veränderungen aber nicht als statistisch signifikant zu werten.

Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft

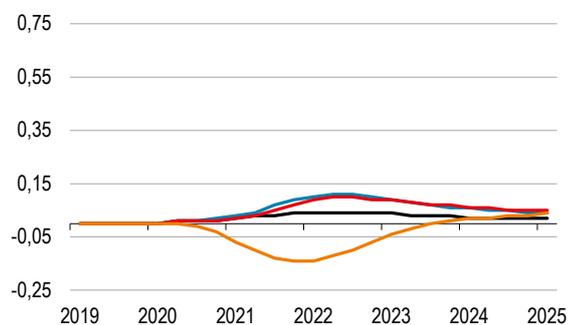
Abbildung 4 illustriert die Auswirkungen eines kurzen Handelskonflikts (Simulationsansatz 1) auf die deutsche Wirtschaft. Dabei werden dieselben makroökonomischen Größen gezeigt wie für die US-Wirtschaft. Auch für Deutschland ergeben die reinen Zollszenarien kaum Veränderungen der Inflation und der privaten Investitionstätigkeit. Unter Berücksichtigung der Unsicherheit sinkt die Inflation leicht, während der Rückgang der realen Investitionen des Privatsektors recht deutlich ausfällt.

Die realen Exporte sind im Fall der Autozölle nur leicht rückläufig, da die deutschen Exporteure auf die Zölle durch Margenanpassung reagieren. Dies ändert sich im Falle der Zollausweitung und unter Berücksichtigung der Unsicherheit. Hier beträgt der Rückgang der Exportvolumina in der Spitze das Vierfache des Rückgangs im Fall der Autozölle. Aufgrund des hohen Anteils importierter Vorleistungen bei den Exporten Deutschlands und rückläufiger importierter Vorleistungen für Investitionsgüter fal-

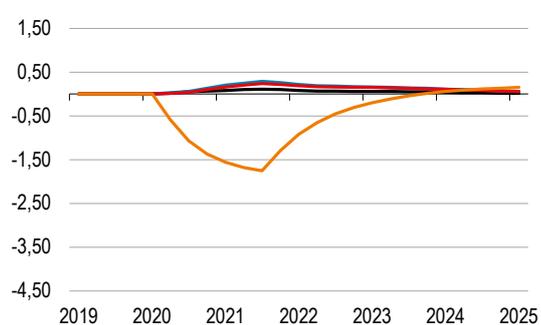
10 Im Falle monopolistischer Konkurrenz ist das letztlich auf die Rotationsreaktion der Nachfragekurve nach Einführung des Zolls zurückzuführen.

USA: Makroökonomische Auswirkungen eines kurzen Handelskonflikts (Simulationsansatz 1)

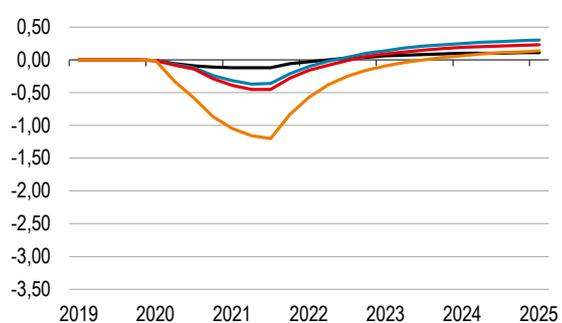
a) Inflation¹



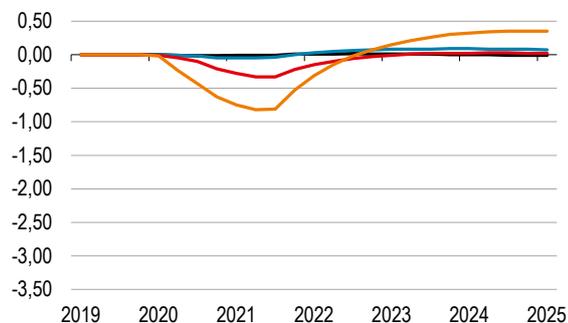
b) Privatsektorinvestitionen²



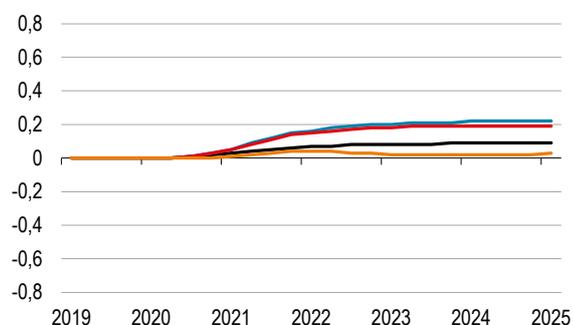
c) reale Importe²



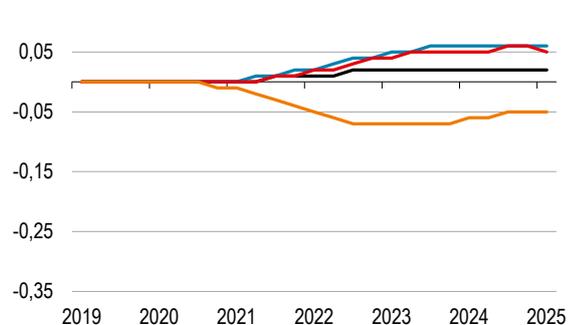
d) reale Exporte²



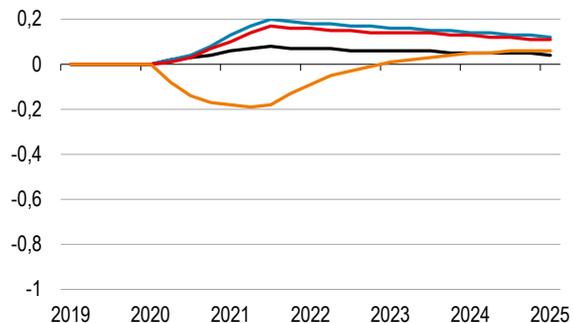
e) privater Verbrauch²



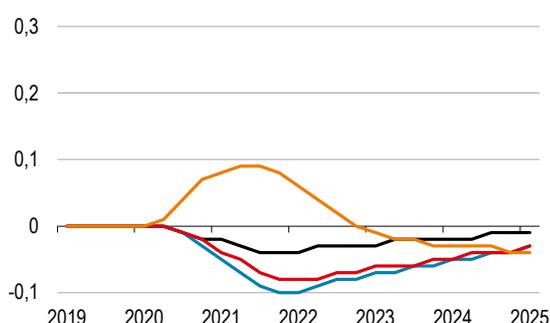
f) Staatsausgaben²



g) BIP²



h) Arbeitslosenquote¹

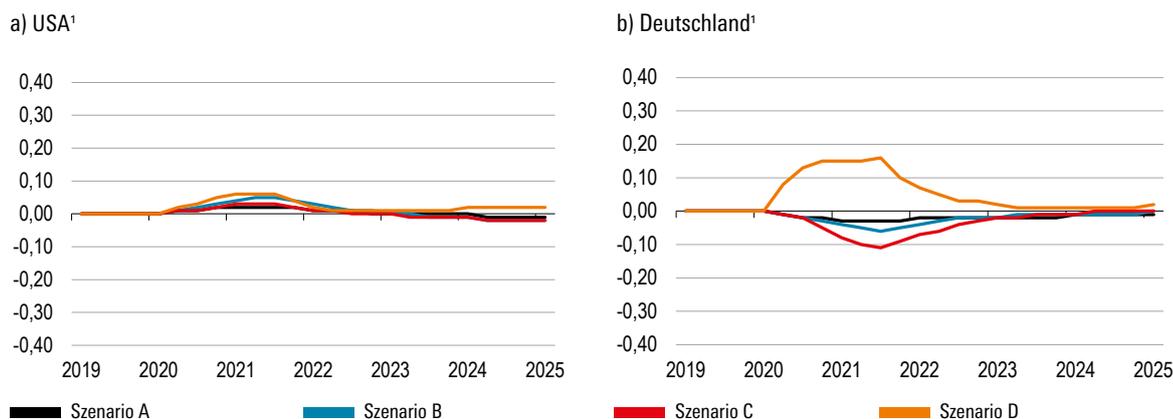


■ Szenario A ■ Szenario B

■ Szenario C ■ Szenario D

1 Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis.
2 Abweichung in % gegenüber der Basis.

Leistungsbilanzsalden: Auswirkungen eines kurzen Handelskonflikts (Simulationsansatz 1)



¹ Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis.

Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.

IMK

len die Veränderungen der realen Importe gegenüber dem Basisszenario im Unsicherheitsszenario noch kräftiger aus als bei den Exporten.

Der private Verbrauch verändert sich gegenüber dem Basisszenario kaum. Einzig im Szenario der EU-Gegenmaßnahmen ergibt sich ein schwach expansiver Impuls, der daraus resultiert, dass die Zolleinnahmen an die Haushalte weitergereicht werden. Die Wirkung der unterschiedlichen Szenarien des Handelskonflikts auf den Staatskonsum sind im Simulationsansatz 1 vernachlässigbar.

Die BIP-Wirkung des Handelskonflikts ergibt sich im Wesentlichen durch die Exportverluste und die rückläufige Investitionstätigkeit bei einem Anstieg der ökonomischen Unsicherheit. Entsprechend fällt der Rückgang des BIP gegenüber dem Basisszenario in diesem Szenario am stärksten aus (-0,3%). Den korrespondierenden Anstieg der Arbeitslosenquote sieht das Modell nur bei einem guten Zehntelprozentpunkt. Die hier verwendete Version des NiGEM-Modells unterschätzt allerdings den Einfluss der aggregierten Nachfrage auf die Arbeitslosigkeit, da es einen gegenläufigen Effekt gibt. Schwächere Lohnanstiege stabilisieren bei neoklassischer Arbeitsmarktmodellierung die Beschäftigung. Eine aktualisierte Schätzung der NiGEM-Beschäftigungsgleichung weist demgegenüber darauf hin, dass der Einfluss der Löhne auf die Beschäftigung weniger stark negativ ausfällt (Behrend et al. 2019). Die hier aufgeführten Ergebnisse können deshalb als Untergrenze der makroökonomischen Auswirkungen aufgefasst werden.

Auswirkungen auf die Leistungsbilanzen

US-Präsident Trump rechtfertigt die Verhängung von Strafzöllen typischerweise mit dem Argument,

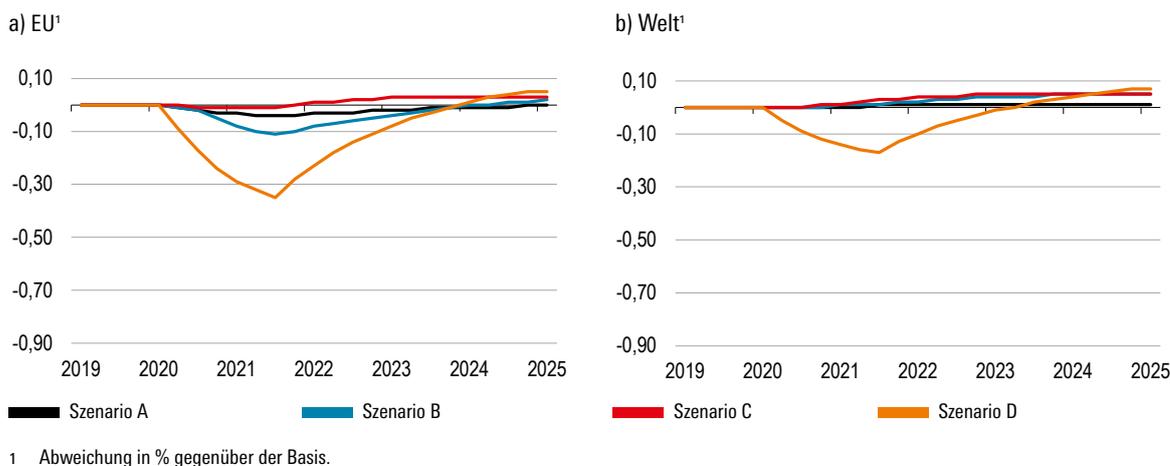
dass die USA hohe außenwirtschaftliche Defizite hätten, weil sich die Handelspartner unfair verhalten würden und dass die Strafzölle ein geeignetes Instrument seien, um diese Handelsungleichgewichte zu korrigieren.

Abbildung 5 zeigt die Auswirkungen der vier Szenarien des Handelskonflikts im Simulationsansatz 1 (kurzer Handelskonflikt). Insgesamt ergeben sich kaum Veränderungen gegenüber dem Basisszenario. In dem wahrscheinlichsten Szenario, in dem der Handelskonflikt auch zu einer Zunahme der ökonomischen Unsicherheit führt, verbessert sich der Leistungsbilanzsaldo sowohl in den USA als auch in Deutschland leicht. In den USA ist das Importvolumen deutlich größer als das Exportvolumen. Zudem fällt der Rückgang der Importe gegenüber dem Basisszenario stärker aus als bei den Exporten. In Deutschland ist zwar das Exportvolumen größer als das Importvolumen, aber auch hier reicht der stärkere Rückgang der Importe aus, um den Leistungsbilanzsaldo leicht zu erhöhen.

Auswirkungen auf die EU und die Weltwirtschaft

Abbildung 6 zeigt die Auswirkungen der Szenarien des Handelskonflikts für das BIP der EU und in Kaufkraftparitäten für das Welt-BIP. In dem wahrscheinlichsten Szenario, in dem der Handelskonflikt auch zu einer Zunahme der Unsicherheit führt, ähneln die BIP-Verluste für die EU denen Deutschlands (in der Spitze -0,3% gegenüber dem Basisszenario). Die BIP-Verluste für die Welt fallen nur etwa halb so hoch aus; das heißt, dass im Simulationsansatz 1 die Folgen für die Weltwirtschaft beschränkt bleiben.

EU- und Welt-BIP: Auswirkungen eines kurzen Handelskonflikts (Simulationsansatz 1)

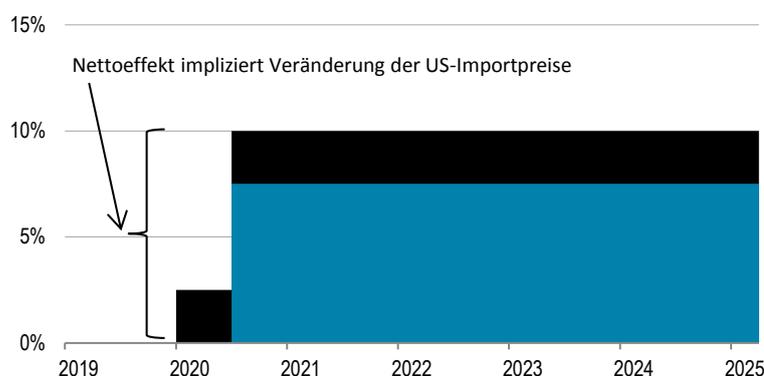


Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.

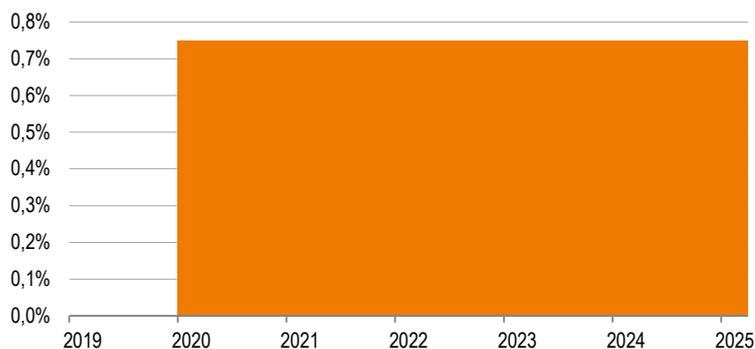


Abbildung 7

**Szenario langer Handelskonflikt (Simulationsansatz 2):
Stilisierte Darstellung der Schocks**



- US-Zoll, Szenario A
- Zusätzlicher US-Zoll, Szenario B, C und D
- Margenreduzierung europäischer Exporteure, Szenario A (=0)
- Zusätzliche Margenreduzierung europäischer Exporteure, Szenario B, C und D (=0)



- US-Risikoprämie, Szenario A, B und C (Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis =0)
- US-Risikoprämie, Szenario D (Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis)

Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.



**LANGER HANDELSKONFLIKT:
ERGEBNISSE DER SIMULATION**

Abbildung 7 illustriert die makroökonomischen Schocks im Falle eines längeren Handelskonflikts. Dabei wird neben der längeren Schockdauer auch die Annahme deutlich, dass die Exporteure auf die eingeführten Zölle nicht durch eine Anpassung ihrer Marge reagieren, sondern vielmehr die höheren Zölle in Form höherer Preise an die Kunden im Exportmarkt weitergeben.

Auswirkungen auf die US-Wirtschaft

Abbildung 8 bildet die Auswirkungen eines langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2) auf die US-Wirtschaft ähnlich wie zuvor bei dem Simulationsansatz 1 ab. Da die Exporteure im Simulationsansatz 2 auf eine Anpassung der Marge verzichten, steigen die Verbraucherpreise in den USA nach (erweiterter) Zolleinführung zunächst recht deutlich, bevor dieser Effekt im Verlauf des Simulationszeitraums nachlässt. In der Spitze beträgt der Verbraucherpreisanstieg gegenüber dem Basisszenario mehr als 0,6 Prozentpunkte. Dabei reagiert die Geldpolitik – wie in allen gezeigten Simulationen – endogen, d. h. die Zentralbank setzt den Zins in Abhängigkeit der Entwicklung von Inflation und Wirtschaftswachstum. Das Wachstum wird im Simulationsansatz 2 (langer Handelskonflikt) deutlich stärker belastet als im Simulationsansatz 1 (kurzer Handelskonflikt), was insbesondere an der Entwicklung der Investitionstätigkeit des Privatsektors deutlich wird. Im wahrscheinlichsten Szenario, in dem der Handelskonflikt auch die ökonomische Unsicherheit beträchtlich steigert, beträgt der Rückgang gegenüber dem Basisszenario 4 %.

Im Falle langwieriger Zollauseinandersetzungen und der Überwälzung auf die Verbraucherpreise ist die reale Importnachfrage stark rückläufig. Der Verbraucherpreisanstieg führt zu einer Zunahme der Exportpreise und entsprechend zu einem Verlust an Wettbewerbsfähigkeit.¹¹ Dies lässt auch das Exportvolumen sinken. Der Anstieg der Inflation belastet zudem die Kaufkraft der Haushalte, was einen rückläufigen Konsum nach sich zieht. Entsprechend wird das BIP von mehreren Seiten der Verwendungsrechnung belastet. Dies setzt eine Abwärtsspirale in Gang, die letztlich auch die Staatsausgaben, wenn auch nur leicht, in Mitleidenschaft zieht. Alles in allem beträgt der Rückgang des BIP gegenüber dem Basisszenario fast 1% im Unsicherheitsszenario. Zudem halten die negativen Effekte über die gesamte Dauer der Zollsetzung an. Wie oben ausgeführt, dürfte das Modell den entsprechenden Anstieg der Arbeitslosigkeit noch unterschätzen.

Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft

Abbildung 9 illustriert die Auswirkungen des langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2) auf die deutsche Wirtschaft. Die Durchwirkung auf die Verbraucherpreise setzt auch für Deutschland in den Szenarien ein, in denen die EU Gegenmaßnahmen einleitet. Aufgrund des im internationalen Vergleich relativ geringen Importgehalts der Inlandsnachfrage ist die Wirkung aber schwächer als im Falle der USA. Vergleichbar stark, insbesondere im Unsicherheitsszenario, fällt dagegen der Rückgang der privaten Investitionstätigkeit gegenüber dem Basisszenario aus. Von den Investitionen geht somit der Hauptbelastungseffekt auf das deutsche BIP aus.

Zwar sinken auch die realen Exporte in allen Szenarien außer dem rein auf Autos beschränkten Zoll recht deutlich, aber aufgrund des hohen Importgehalts der deutschen Exporte fällt der Rückgang des Importvolumens gegenüber dem Basisszenario noch kräftiger aus, sodass der Außenhandel per Saldo keine negative BIP-Wirkung entfaltet.

Die Wirkung des Handelskonflikts auf den privaten Verbrauch und den Staatskonsum erscheint in den ersten drei Szenarien (reine Zoll-Szenarien) vernachlässigbar. Das gilt jedoch nicht für das wahrscheinlichste Szenario, in dem der Handelskonflikt auch die ökonomische Unsicherheit steigert, da die kräftigen BIP-Verluste in der ersten Hälfte des Simulationszeitraums die Inflation gegenüber dem Basisszenario senken. Gleichzeitig reicht der Staat in diesem Szenario die Zolleinnahmen an die Haushalte weiter; beide Einflüsse stimulieren somit in der zweiten Hälfte des Simulationszeitraums die

Kaufkraft der Haushalte leicht, sodass der private Verbrauch stabilisierend auf das BIP wirken kann.

Alles in allem wirkt der Handelskonflikt im Simulationsansatz 2 aber deutlich negativ auf die deutsche BIP-Entwicklung. In der Spitze beträgt der Rückgang gegenüber dem Basisszenario über 0,7%; der korrespondierende Anstieg der Arbeitslosigkeit um gut 0,2 Prozentpunkte dürfte die reale Entwicklung dabei noch unterschätzen. Wie schon bei den USA halten die negativen Effekte auf das BIP über die gesamte Dauer des Handelsstreits an.

An dieser Stelle kann man festhalten, dass der Handelskrieg – wie hier simuliert – für die USA sogar etwas stärker negative Auswirkungen hätte als für Deutschland. Dass ein Handelskrieg „leicht zu gewinnen“ sei, wie von US-Präsident Trump behauptet, erscheint angesichts der Ergebnisse aller Simulationen unwahrscheinlich.

Auswirkungen auf die Leistungsbilanzen

Auch ein langer Handelskonflikt (Simulationsansatz 2) führt nicht zu einer spürbaren Reduzierung des deutschen Leistungsbilanzüberschusses (Abbildung 10). Im Unsicherheitsszenario ergibt sich in der ersten Hälfte des Simulationszeitraums sogar eine weitere Verbesserung des Leistungsbilanzsaldos (+0,3 Prozentpunkte), weil das Exportvolumen weniger stark rückläufig ist als das Importvolumen. Erst in der zweiten Hälfte des Simulationszeitraums sinkt der Leistungsbilanzsaldo dann tatsächlich gegenüber dem Basisszenario (-0,3 Prozentpunkte), da sich die Importe stärker erholen als die Exporte. In den USA sinkt das Leistungsbilanzdefizit zwar leicht aufgrund des stärkeren Rückgangs der großvolumigeren Importe im Vergleich zu den Exporten. Insgesamt führt der Handelskonflikt aber nicht zu einer spürbaren Reduzierung der Leistungsbilanzungleichgewichte.

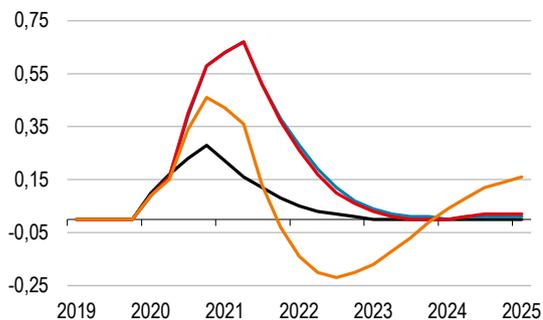
Auswirkungen auf die EU und die Weltwirtschaft

Abbildung 11 zeigt, dass die Folgen eines langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2) für die EU und die Weltwirtschaft ähnlich negativ ausfallen. Im wahrscheinlichsten Szenario, in dem der Handelskonflikt zu einer Zunahme der ökonomischen Unsicherheit führt, beträgt der maximale BIP-Rückgang gegenüber dem Basisszenario sowohl für die EU als auch für die Welt 0,8%. Damit fallen die negativen Effekte in der Spitze mehr als doppelt so hoch aus wie im Falle des kurzen Handelskonflikts, in dem die Exporteure ihre Margen reduzieren (Simulationsansatz 1). Zudem ist die negative Wirkung des Handelskonflikts in allen Wirtschaftsräumen bis zum Ende des Simulationszeitraums im Jahr 2025 zu spüren.

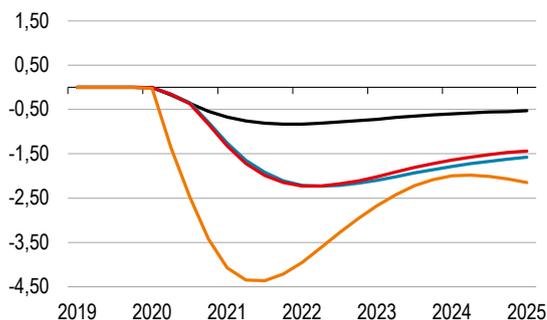
¹¹ In den hier beschriebenen Simulationen werden konstante Wechselkurse verwendet; vgl. die Erläuterungen im ► Zwischenfazit auf Seite 19 ff.

USA: Makroökonomische Auswirkungen eines langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2)

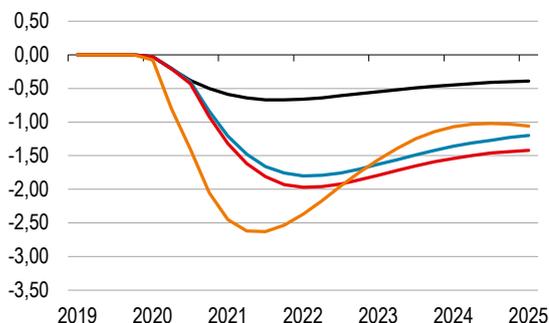
a) Inflation¹



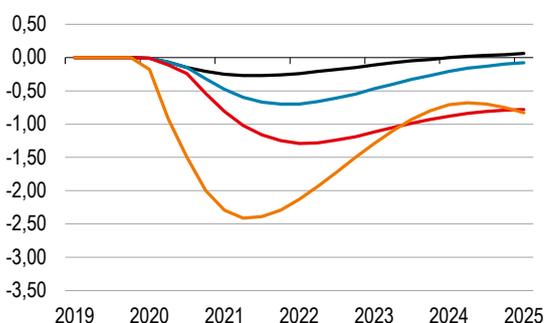
b) Privatsektorinvestitionen²



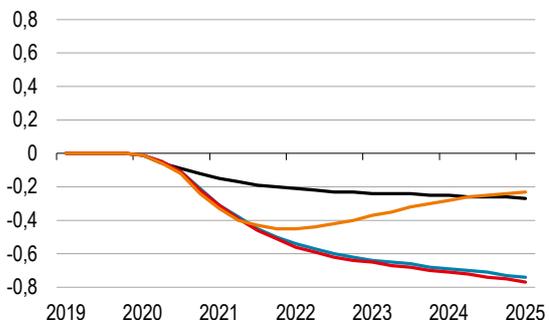
c) reale Importe²



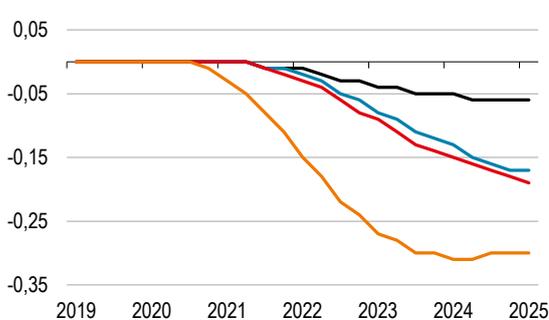
d) reale Exporte²



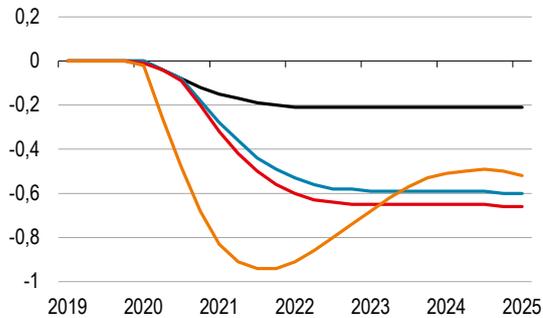
e) privater Verbrauch²



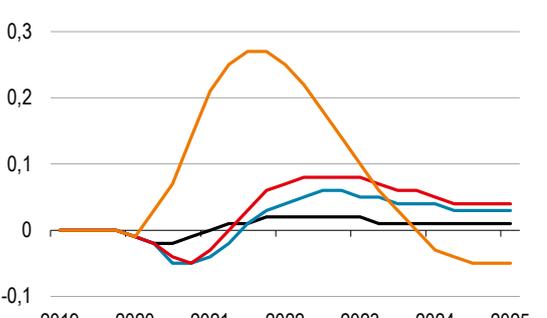
f) Staatsausgaben²



g) BIP²



h) Arbeitslosenquote¹



■ Szenario A

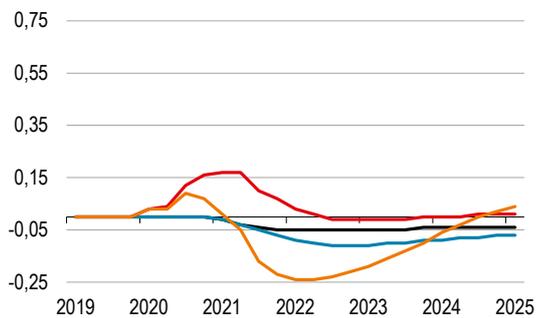
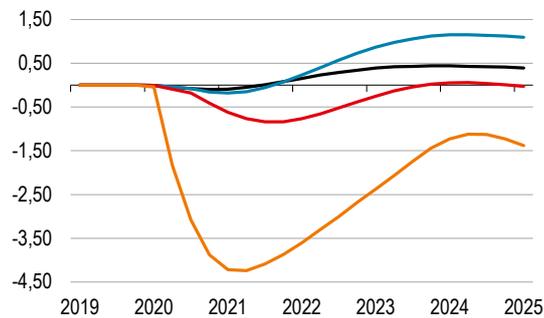
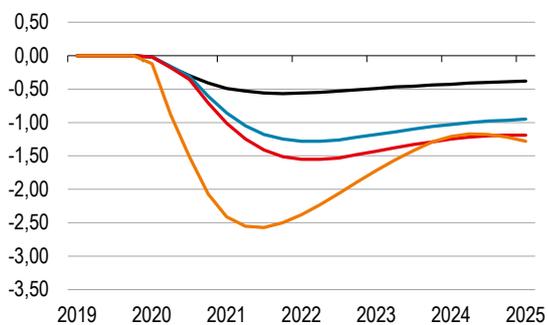
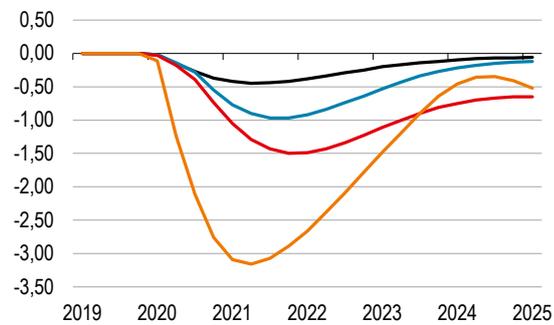
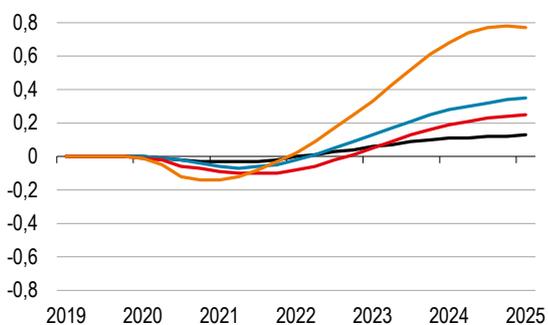
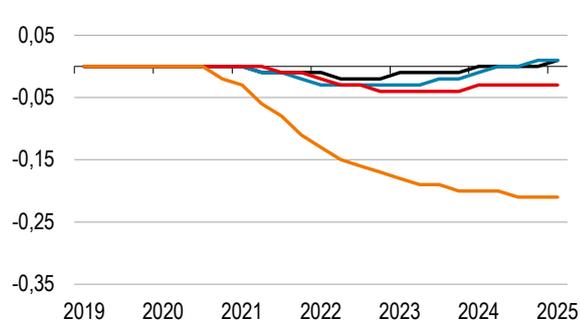
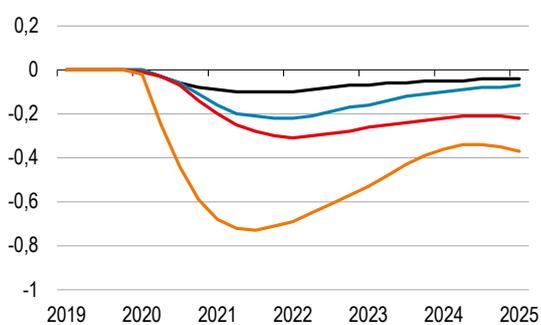
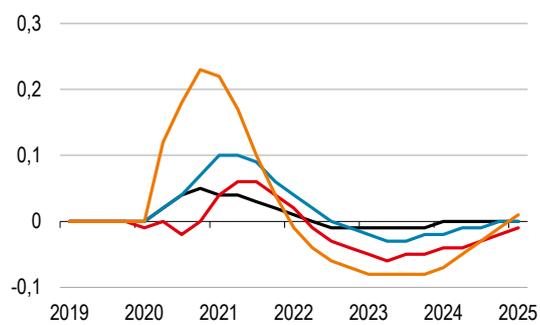
■ Szenario B

■ Szenario C

■ Szenario D

¹ Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis.
² Abweichung in % gegenüber der Basis.

Deutschland: Makroökonomische Auswirkungen eines langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2)

a) Inflation¹b) Privatsektorinvestitionen²c) reale Exporte²d) reale Importe²e) privater Verbrauch²f) Staatsausgaben²g) BIP²h) Arbeitslosenquote¹

■ Szenario A

■ Szenario B

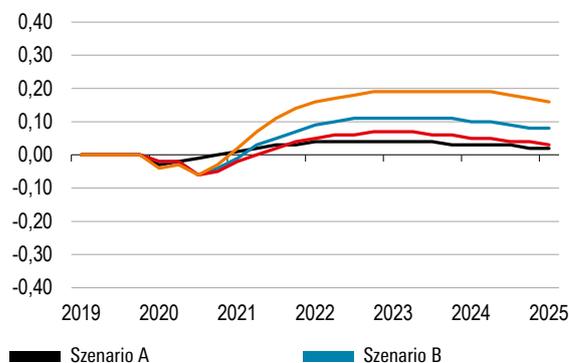
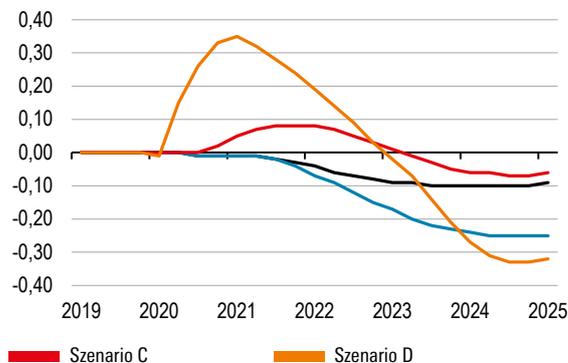
■ Szenario C

■ Szenario D

¹ Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis.

² Abweichung in % gegenüber der Basis.

Leistungsbilanzsalden: Auswirkungen eines langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2)

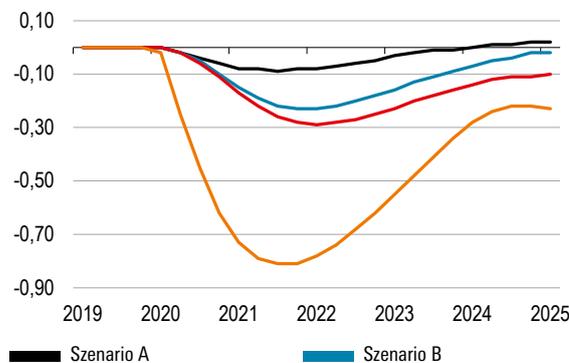
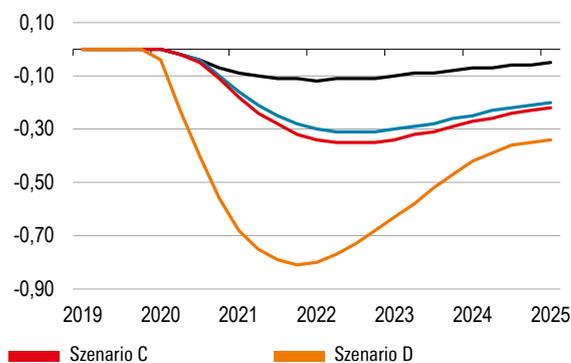
a) USA¹b) Deutschland¹

¹ Abweichung in Prozentpunkten gegenüber der Basis.

Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.

Abbildung 11

EU- und Welt-BIP: Auswirkungen eines langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2)

a) EU¹b) Welt¹

¹ Abweichung in % gegenüber der Basis.

Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.

ZWISCHENFAZIT UND WEITERE WIRKUNGSKANÄLE

Aus den Simulationen wird deutlich, dass ein Zoll, der allein auf Autos und Kfz-Teile beschränkt bleibt und keinerlei Unsicherheit erzeugt, für die deutsche Wirtschaft verkraftbar wäre (Kara et al. 2019). Dieses Szenario ist allerdings nicht wahrscheinlich. In den erweiterten Zollszenarien zeigt sich, dass der volkswirtschaftliche Schaden gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsverlusten deutlich höher ausfällt, wenn die Exporteure die Zollerhöhung an die Verbraucher weiterreichen. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist es somit vorteilhaft, wenn die Exporteure die Zollerhöhung in ihren Gewinnmargen absorbieren, weil damit verhindert wird, dass der Zoll-Schock in die Realwirtschaft hineinwirkt und sich dort ausbreitet. Aber auch für die exportierenden Unternehmen selbst ist diese Strategie vorteilhaft, wenn sie in Märkten agieren, die von monopolistischer Konkurrenz geprägt sind. Dies wird im Folgenden anhand der Simulationsergebnisse für die Profitentwicklung der Unternehmen verdeutlicht.

Abbildung 12 stellt die Entwicklung der Unternehmensprofite im Fall des kurzen Handelskonflikts

(Simulationsansatz 1) denen des langen Handelskonflikts (Simulationsansatz 2) gegenüber. Dabei werden die Profite US-amerikanischer Unternehmen auf der linken Seite der Abbildung und die deutscher Unternehmen auf der rechten Seite dargestellt. Da die Höhe des Unsicherheitsschocks in den Simulationsansätzen variiert, konzentrieren wir uns hier auf die reinen Zollszenarien.

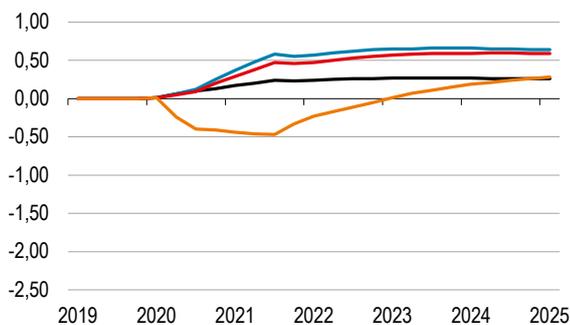
Grundsätzlich ist die Einführung der US-Zölle für die US-Unternehmen positiv, solange nicht der Handelskonflikt zu einem Anstieg der Unsicherheit führt. Interessanterweise ist dies sogar in stärkerem Maße der Fall, wenn die EU-Unternehmen als Reaktion ihre Margen reduzieren – wie im Simulationsansatz 1 (kurzer Handelskonflikt). Im erweiterten Zollszenario B von Ansatz 1 steigen die Profite der US-Unternehmen auf 0,6% gegenüber dem Basisszenario. Das ist darauf zurückzuführen, dass die US-amerikanischen Unternehmen wie oben beschrieben von einer größeren Absatzmenge bei leicht gestiegenen Absatzpreisen profitieren. Bei der Einführung von EU-Gegenmaßnahmen (Szenario C) fällt der Anstieg der Profite der US-Unternehmen dann etwas schwächer aus.

Im Falle der Überwälzung des Zolls auf die Verbraucherpreise sind zwar prinzipiell dieselben Wir-

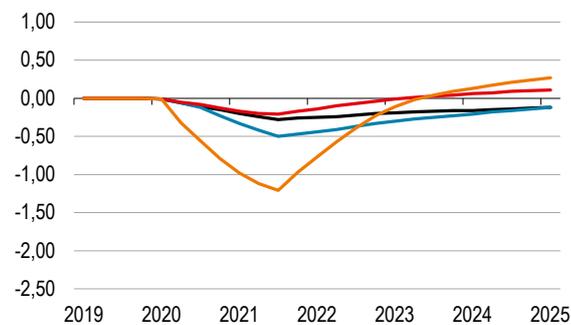
Abbildung 12

Auswirkung der Handelskonflikte auf die Unternehmensprofite

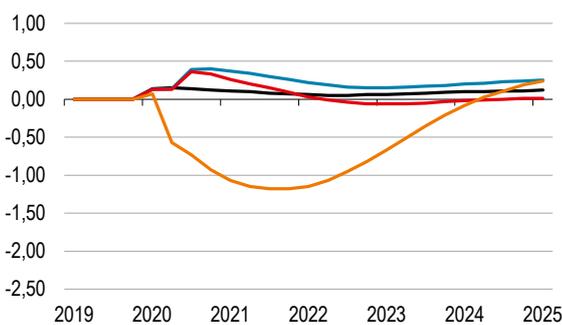
a) USA: Kurzer Handelskonflikt (Simulationsansatz 1)



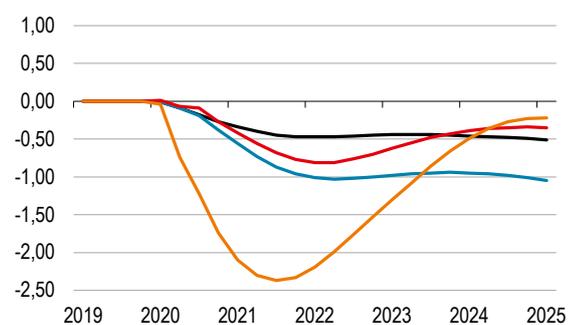
b) Deutschland: Kurzer Handelskonflikt (Simulationsansatz 1)



c) USA: Langer Handelskonflikt (Simulationsansatz 2)



d) Deutschland: Langer Handelskonflikt (Simulationsansatz 2)



■ Szenario A ■ Szenario B

■ Szenario C ■ Szenario D

Abweichung in % gegenüber der Basis.

Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.

kungsmechanismen am Werk. Da in diesem Simulationsansatz die Nachfrage (und damit das Wirtschaftswachstum) aber stärker belastet wird, fällt der Anstieg der US-Unternehmensprofite deutlich schwächer aus. Nur kurzfristig ergibt sich im erweiterten Zollszenario ein signifikanter Zuwachs gegenüber dem Basisszenario, der in der Spitze 0,4% beträgt.

Noch stärker sind die Unterschiede für die deutschen Unternehmen. Hier kommt es in allen simulierten Szenarien zu einem Rückgang der Profite. Im Falle der Margenreduzierung ergibt sich im erweiterten Zollszenario B nur kurzzeitig eine Reduzierung der Profite um bis zu -0,5% gegenüber dem Basisszenario; im Falle der Überwälzung auf die Verbraucherpreise sind es dagegen mittelfristig -1%. Diese Simulationsergebnisse legen nahe, dass eine Margenreduzierung auch aus Sicht der Exporteure Sinn ergibt.

Abseits der beschriebenen Simulationsergebnisse sind zusätzliche Wirkungskanäle denkbar, auf deren Modellierung verzichtet wurde, weil es empirisch nicht klar erscheint, dass entsprechende Impulse aufgrund des Handelskonfliktes eintreten. In diesem Kontext sind Wechselkursanpassungen zu nennen. Lässt man das Modell entgegen der gewählten Vorgehensweise an dieser Stelle endogen wirken, so bestimmen sich die Wechselkurse anhand des Zinsgefälles der Währungsräume (Zinsparitätentheorie).¹² Falls die US-Zölle auf die Verbraucherpreise und Zinsen durchwirken, führt diese Modellierung also tendenziell zu einer US-Dollar Aufwertung. Wird daraufhin Kapital aus anderen Wirtschaftsräumen, insbesondere Schwellenländern, abgezogen, so drohen die weltweiten Wachstumsverluste des Handelskonflikts noch gravierender auszufallen als in den hier dargestellten Simulationen (Erken et al. 2019). Ähnliches gilt, wenn man annimmt, dass die Zolleinführung für Exportnationen Produktivitätsverluste auslöst – sei es in Form eines Verlust an Kapitalproduktivität (Krugman 2018) oder Arbeitsproduktivität (Erken et al. 2019).

Die in NiGEM modellierten Zollszenarien betreffen die direkten Handelsbeziehungen zwischen den beteiligten Ländern. Allerdings ist der Handel im 21. Jahrhundert von globalen Wertschöpfungsketten geprägt. Um die Auswirkungen eines Handelskonflikts zu analysieren, sind daher auch Modelle interessant, die einen internationalen Wertzuwachsansatz verwenden. Beispielsweise ist der Anteil der Wertschöpfung Tschechiens, der zu den Ausfuhren

anderer EU-Länder beiträgt, 15-mal größer als derjenige der direkten Ausfuhren in die USA (Kara et al. 2019). Dabei spielt die Autozulieferindustrie eine wichtige Rolle. Huidrom et al. (2019) nutzen eine Netzwerkanalyse innerhalb eines konsistenten Rechnungslegungsrahmens, um den Wertzuwachs entlang globaler Wertschöpfungsketten zu erfassen und die Auswirkungen eines 25-prozentigen US-Zolls auf Autos und Kfz-Teile aus der EU zu analysieren. Ihre Ergebnisse zeigen, dass der Zoll Wachstumsverluste für Deutschland in Höhe von 0,1 bis 0,2 Prozentpunkten erzeugt. Die Wirkung des Zolls ist also etwas größer als in den gezeigten NiGEM-Simulationen (► **Abbildung 9 Nr. g, auf Seite 17, Szenario A**), aber die Unterschiede sind nur gering. Vielmehr bleibt die wichtigste Botschaft, dass die Auswirkungen einer Zunahme der Unsicherheit auf das BIP schädlicher sind als die Auswirkungen des Zolls selbst (Kara et al. 2019; OECD 2019).

HANDELSKONFLIKT MIT FISKAL-POLITISCHER FLANKIERUNG: ERGEBNISSE DER SIMULATION

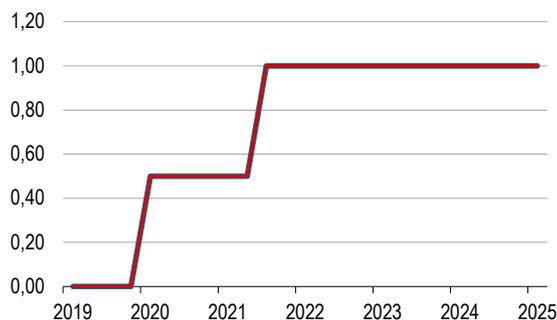
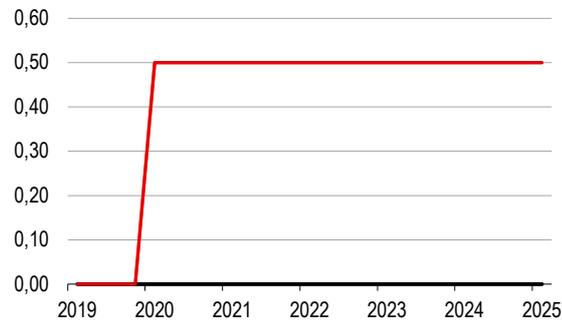
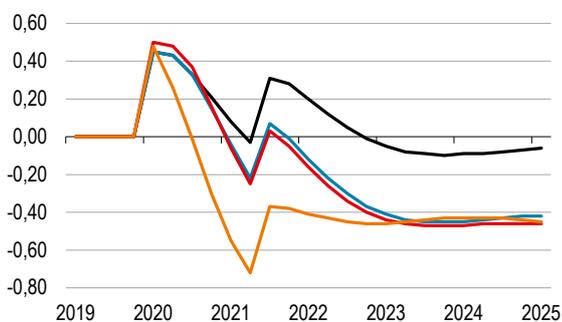
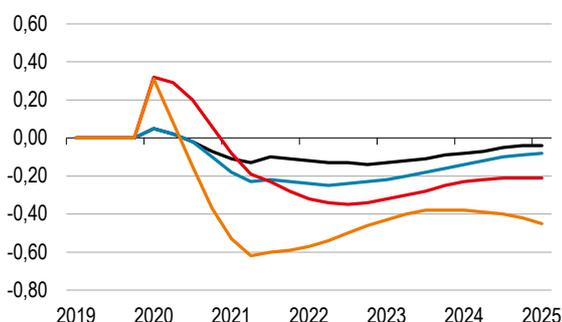
Vor allem der zweite Simulationsansatz eines langanhaltenden Handelskonflikts, bei dem die Zölle auf die Verbraucherpreise durchwirken, zeigt die schädlichen Folgen eines Handelskonflikts der USA mit der EU für die wirtschaftliche Entwicklung der beteiligten Länder. Für diesen Fall kann man davon ausgehen, dass die Wirtschaftspolitik, insbesondere in den USA, makroökonomisch stabilisierend eingreift. Wir verwenden daher einen dritten Simulationsansatz, der zusätzlich fiskalische Stabilisierungsmaßnahmen abbildet. Aufgrund der Reaktionen der Fiskalpolitik in den vergangenen Abschwüngen, aber auch wegen der EU-Regeln sowie nationaler europäischer Regeln zur Begrenzung der Neuverschuldung etwa im Rahmen der deutschen Schuldenbremse, kann angenommen werden, dass eine solche Stabilisierung in den USA entschlossener ausfällt als in Europa.¹³ Konkret wird für die USA ein kreditfinanzierter Staatsausgabenimpuls unterstellt, der sich im Simulationszeitraum auf 1% des BIP erhöht; für die EU-Länder beträgt der angenommene kreditfinanzierte Staatsausgabenimpuls 0,5% des BIP.

Abbildung 13 zeigt die fiskalischen Impulse und ihre Wirkung auf das BIP in den USA und Deutschland im Zusammenspiel mit den verschiedenen Szenarien des Handelskonflikts. Höhere Staatsaus-

¹² Die empirische Evidenz für die Gültigkeit der (ungedeckten) Zinsparität fällt gemischt aus. Als Beispiel für eine fehlende Gültigkeit betrachte man etwa die Entwicklung der Staatsanleihenrenditedifferenz zwischen Deutschland und den USA im Jahr 2019. Aufgrund der Zinssenkungen der US-amerikanischen Notenbank fällt die Renditedifferenz weniger negativ, d. h. steigend, aus. Gleichzeitig hat der Euro im Jahr aber spürbar gegenüber dem US-Dollar abgewertet.

¹³ Als weiterer Grund für eine stärkere makroökonomische Politikreaktion ließe sich auch der geldpolitische Spielraum nennen, der derzeit bei der US-amerikanischen Notenbank gemessen an der Höhe der Leitzinsen größer ausfällt als bei der Europäischen Zentralbank.

Langer Handelskonflikt mit fiskalisch-politischer Flankierung (Simulationsansatz 3)

a) USA: Fiskalischer Impuls¹b) Deutschland: Fiskalischer Impuls¹c) USA: Auswirkungen auf das BIP²d) Deutschland: Auswirkungen auf das BIP²

■ Szenario A

■ Szenario B

■ Szenario C

■ Szenario D

1 in % des BIP.

2 Abweichung in % gegenüber der Basis.

Quelle: Berechnungen des IMK unter Verwendung von NiGEM.

IMK

gaben beeinflussen das inländische Preisniveau und damit die Exportpreise in den Simulationen kaum. Es gibt aber einen stimulierenden Effekt auf die Binnenkonjunktur und auf die realen Importe. Die Gesamtwirkung auf das BIP führt dazu, dass die schädlichen Effekte des Handelskonflikts etwas abgemildert werden. In den USA führt der entschlosseneren fiskalische Impuls dazu, dass der BIP-Rückgang im Unsicherheitsszenario nur etwa halb so groß ausfällt als im Fall ohne Stabilisierung (vgl. Abbildung 13c mit Abbildung 8g). Gleichzeitig steigt die Staatsschuldenquote bis zum Ende des Simulationszeitraums um drei Prozentpunkte. Für Deutschland, das in der Simulation einen weniger expansiven fiskalischen Impuls setzt, fallen die Wachstumsverluste um etwa ein Drittel geringer aus als im Fall ohne Stabilisierung (vgl. Abbildung 13d mit Abbildung 9g).

Auch verschieben sich die relativen Verluste: Betrachtet man den (plausiblen) Fall eines Anstiegs der Unsicherheit, so ist zwar auch der kräftige fiskalpolitische Impuls in den USA nicht in der Lage, die negativen Auswirkungen des Handelskrieges auszugleichen. In den USA stabilisiert sich das BIP aber schneller auf ein erträgliches Niveau von -0,4% gegenüber dem Basisszenario. In der Summe verbleiben trotz Stabilisierungspolitik spürbar negative Effekte aus dem Handelskonflikt in beiden Wirtschaftsräumen. Allerdings fällt nun der Nettoeffekt aus Handelskonflikt und Fiskalpolitik in den USA nicht mehr stärker aus als in Deutschland. Würde man alternativ annehmen, dass Deutschland und die EU auf ein fiskalpolitisches Gegensteuern vollständig verzichten (etwa, weil die Politik an der „schwarzen Null“ festhalten möchte), so würden nun die Verluste in Deutschland sogar spürbar höher ausfallen als in den USA.

WIRTSCHAFTSPOLITISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN

Für die Wirtschaftspolitik ergeben sich aus den Simulationen drei wichtige Schlussfolgerungen:

- 1 Eine Eskalation des Handelskonflikts hat das Potenzial, der deutschen Wirtschaft spürbaren Schaden zuzufügen. Dabei wirkt vor allem der damit verbundene Anstieg der Unsicherheit über den dämpfenden Einfluss auf die Investitionsnachfrage negativ auf das Bruttoinlandsprodukt. Ein Ziel der Politik sollte deshalb sein, den Zollkonflikt auf dem Verhandlungsweg zu deeskalieren.
- 2 Um die negativen Folgen eines Handelskonflikts zu minimieren, kommt es nicht nur darauf an, den Anstieg von Zöllen zu begrenzen. Mindestens ebenso wichtig ist es, dass der Handelskonflikt zeitlich begrenzt wird. Je länger sich der Handelskonflikt hinzieht, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Zölle an die Endverbraucher weitergereicht werden und es damit zu einem stärkeren Rückgang von Bruttoinlandsprodukt und Exporten kommt. Aus der Erfahrung des bisherigen Handelskonflikts mit den USA unter US-Präsident Donald Trump scheint das einzige realistische Szenario zur klaren, schnellen Beendigung des Handelskonflikts eine Abwahl Trumps bei den anstehenden Präsidentschaftswahlen 2020. Ein Ende der Handelsstreitigkeiten unter einem Präsidenten Trump scheint dagegen unrealistisch, da die Handelsfrage ein Kernelement seiner politischen Botschaft ist und da auch ein teilweises Einlenken anderer Handelspartner im bisherigen Konflikt nicht zu einer echten Beilegung der Handelskonflikte geführt hat.
- 3 Aktive Fiskalpolitik kann die Wachstumsverluste aus dem Handelskrieg begrenzen. Die EU-Fiskalregeln und die deutsche Schuldenbremse drohen den fiskalpolitischen Spielraum für eine Stabilisierungspolitik gegen die Folgen des Handelskonflikts einzuschränken, während die USA flexibel ihre Fiskalpolitik einsetzen kann. Die USA bekommt hierdurch die Möglichkeit, den Schaden aus dem Konflikt im eigenen Land zu begrenzen, während der Handelskonflikt in der EU voll durchschlägt. Zwar bleiben auch bei einer solchen fiskalpolitischen Stabilisierung beide Regionen klar Verlierer eines Handelskriegs, allerdings wären bei einer asymmetrischen Stabilisierung auch die Nettoverluste asymmetrisch verteilt. Ohne Stabilisierung würde die US-Wirtschaft stärker unter dem Handelskonflikt leiden als die deutsche Wirtschaft. Dieses Ergebnis dreht sich um, wenn die USA aktiv fiskalpolitisch stabilisieren, während sich Deutschland und die EU fiskalpolitisch zurückhalten. Die USA können es so schaffen, sich durch den Einsatz von Fiskalpolitik zumindest zum „relativen“ Gewinner des Handelskrieges zu machen, auch wenn sie – wie die EU auch – absoluter Verlierer bleiben.

LITERATUR

- Amiti, M. / Redding, S. / Weinstein, D. (2019):** The Impact of the 2018 Trade War on U. S. Prices and Welfare. NBER Working Paper Nr. 25672, Cambridge, MA.
- Behrend, A. / Gehr, K. / Paetz, C. / Theobald, T. / Watzka, S. (2019):** Wirtschaftspolitische Maßnahmen für mehr Wachstum und Wohlstand im Euroraum. Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin, im Erscheinen.
- Bureau of Economic Analysis (BEA) (2019):** [Auto and Truck Seasonal Adjustment](#) (Datenstand: 3.4.2019).
- Deutsche Bundesbank (2017):** Zur Gefahr protektionistischer Tendenzen für die Weltwirtschaft. In: Monatsbericht Juli, S. 79–95.
- Deutsche Bundesbank (2018):** Zu den möglichen weltwirtschaftlichen Folgen des Handelskonflikts zwischen den USA und China. In: Monatsbericht November, S. 12–14.
- Dullien, S. / Hohlfeld, P. / Paetz, C. / Stephan, S. / Theobald, T. / Tober, S. / Watzka, S. (2019):** Wirtschaftsflaute hält an. Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung 2019/2020. IMK Report Nr. 150, Düsseldorf.
- Erken, H. / Giesbergen, B. / Vreede, I. de (2019):** Re-assessing the US-China trade war. Rabobank Research.
- EU-Kommission (2018):** [EU adopts rebalancing measures in reaction to US steel and aluminium tariffs](#). Pressemitteilung vom 20.6.2018.
- Felbermayr, G. / Steininger, M. (2016):** Wie gefährlich ist die angekündigte Handelspolitik von Donald Trump? In: Ifo-Schnelldienst, Jg. 69, H. 22, S. 34–41.
- Helpman, E. / Krugman, P. R. (1989):** Trade policy and market structure. MIT Press, Cambridge, MA.
- Huidrom, R. / Jovanovic, N. / Mulas-Grados, C. / Papi, L. / Raei, F. / Stavrev, E. / Wingerder, P. (2019):** Trade tensions, global value chains and spillovers, Insights for Europe. IMF Departmental Papers / Policy Papers 19/10, International Monetary Fund.
- Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA) (2019):** JAMA in America: [An Enduring Partnership](#). 2019-2020 Contributions Report.
- Kara, A. / Liadze, I. / Paczos, M. (2019):** The impact of a tariff on automobiles. In: National Institute Economic Review, H. 249, F52-F54.
- Krugman, P. R. (2018):** [Trade Wars, Stranded Assets, and the Stock Market \(Wonkish\)](#). New York Times vom 04.04.2018.
- Marklines (2019):** [USA – Flash report, Sales volume, 2018](#) (Datenstand 4.1.2019).
- Motor Intelligence (2019):** U. S. Market New Vehicle Deliveries – April 2019 and CYTD (Datenstand: 1.5.2019).
- OECD (2019):** Economic Outlook 105. Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Parker, M. / Dorning, M. (2019):** [Trump's \\$28 Billion bet that rural America will stick with him](#). Bloomberg Businessweek.
- Schott, J. J. (2019):** [Next Up in the Trade War: Autos](#). Trade and Investment Policy Watch des Peterson Institute for International Economics, Blogbeitrag vom 21.02.2019.
- Slopek, U. D. (2018):** Export pricing and the macroeconomic effects of US import tariffs. In: National Institute Economic Review, H. 244, R39 – R45.

Alle Links wurden zuletzt am
31.10.2019 geprüft.



ALLE IMK PUBLIKATIONEN

Reports, Working Paper, Studies und Policy Briefs.
https://www.boeckler.de/imk_2733.htm



SOCIAL MEDIA

IMK auf Twitter: <https://twitter.com/IMKFlash>
IMK auf Facebook: www.facebook.com/IMKInstitut

IMPRESSUM

Herausgeber

Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)
der Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
Telefon +49 (2 11) 77 78-312

imk-report@boeckler.de
<http://www.imk-boeckler.de>

Pressekontakt

Rainer Jung, +49 (2 11) 77 78-15 0
rainer-jung@boeckler.de

Autorenkontakt

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

Ausgabe

IMK Report Nr.151 (abgeschlossen am 28.10.2019)

Redaktionsleitung: Dr. Silke Tober
Satz: Sabine Kurzböck

ISSN 1861-3683



„Vom Zollscharmützel zum Handelskrieg - Wieviel transatlantische Eskalation verträgt die deutsche Wirtschaft?“ von Sebastian Dullien, Sabine Stephan, Thomas Theobald ist unter der Creative Commons Lizenz Namensnennung 4.0 International lizenziert (BY).

Diese Lizenz erlaubt unter Voraussetzung der Namensnennung des Urhebers die Bearbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung des Materials in jedem Format oder Medium für beliebige Zwecke, auch kommerziell.

Den vollständigen Lizenztext finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode.de>

Die Bedingungen der Creative Commons Lizenz gelten nur für Originalmaterial. Die Wiederverwendung von Material aus anderen Quellen (gekennzeichnet mit Quellenangabe) wie z. B. von Abbildungen, Tabellen, Fotos und Textauszügen erfordert ggf. weitere Nutzungsgenehmigungen durch den jeweiligen Rechteinhaber.