

Gabriel Felbermayr

# Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht?

Zölle gehörten schon vor den Trump'schen Maßnahmen gegen Stahl und Aluminium zum Alltag im transatlantischen Handel. So sind auf amerikanische Pkw 10%, auf Motorräder 6%, auf Äpfel 17% und auf Weintrauben 20% fällig. Die Zölle der USA sind im Durchschnitt niedriger. Es gibt aber auch hier Zollspitzen, die den EU-Exporteuren wehtun: Bei wichtigen Milchprodukten sind durchschnittlich 20% fällig, bei Kleinlastwagen 25%, bei Handtaschen 8%, bei Babynahrung 23% und bei Schokolade 9%. Insgesamt waren Exporte der USA in die EU im Jahr 2015 mit 5,7 Mrd. US-Dollar an Zollzahlungen belastet, während Exporte der EU in die USA zu Zollzahlungen von ca. 7,1 Mrd. US-Dollar geführt haben. Trotz höherer Durchschnittszölle sind die Zollzahlungen der Europäer insgesamt geringer, weil die Importe der EU aus den USA um 150 Mrd. US-Dollar unter den Importen der USA aus der EU liegen.

Die Zollpolitik ist zurück. Lag der Fokus in den Verhandlungen zur transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf den sogenannten nicht tarifären Barrieren, so geht es in der nun ausgebrochenen handelspolitischen Eiszeit zwischen der EU und den USA um Zölle. Diese sind zwar im historischen Vergleich sehr niedrig. Aber die Zolllisten der Länder weisen Asymmetrien und Zollspitzen auf.

Dazu kommen nicht tarifäre Handelsbarrieren auf beiden Seiten, deren Quantifizierung jedoch schwierig und methodisch umstritten und deren protektionistische Wirkung häufig die unerwünschte Nebenwirkung einer sinnvollen und legitimen Maßnahme zum Schutz von Umwelt, Gesundheit, Arbeitnehmerrechten etc. ist.<sup>1</sup> Solche Barrieren haben in den letzten Jahren stark zugenommen (vgl. Yalcin et al. 2017); sie stehen aber nicht im Fokus dieses Beitrages.

Das letzte Mal wurden die Zölle zwischen der EU und den USA während der Uruguay-Runde (1986–1994) verhandelt und vertraglich festgelegt. Die heute verbindlichen Werte sind also fast ein Vierteljahrhundert alt. Während die Zolltabellen damals das Ergebnis eines komplizierten Kompromisses zwischen den 124 Mitgliedern des GATT waren, haben sich die Geschäftsbedingungen im Welthandelssystem dramatisch verändert. Die EU ist von zwölf auf 28 Mitglieder angewachsen; China, Vietnam und Russland sind neben mehr als 40 anderen Ländern der nunmehr existierenden Welthandelsorganisation (WTO) beigetreten, die Rolle der Schwellenländer insgesamt und Chinas im Besonderen hat massiv zugenommen. Außerdem hat der rasend

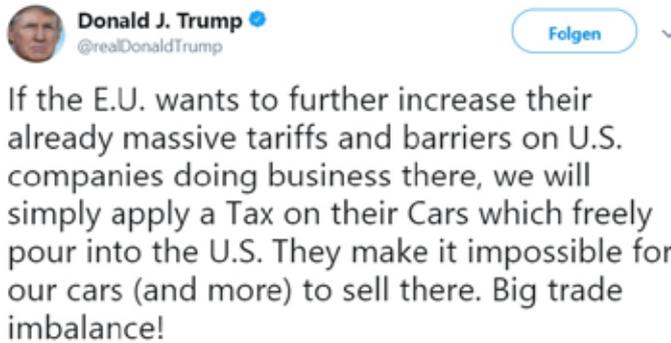
schnelle technologische Fortschritt die grenzüberschreitenden Kommunikations- und Logistikkosten deutlich sinken lassen: Dies hat zu einer Ausbreitung globaler Wertschöpfungsketten geführt, zu einer stärkeren Fragmentierung der Produktion und zu einem signifikanten Absinken des Anteils der heimischen Wertschöpfung an den Bruttoexporten. Das wurde unter anderem von Aichele et al. (2013) dokumentiert und hat zu einer Neuinterpretation der Herausforderungen der Handelspolitik geführt. Pascal Lamy, der frühere Generaldirektor der Welthandelsorganisation und EU-Kommissar für Handel, prägte dabei den Begriff »New World of Trade« (Lamy 2015). Die »neue Welt« wäre eine, in der vor allem Zwischenprodukte entlang komplexer Wertschöpfungsketten gehandelt werden und in der nicht tarifäre Handelsbarrieren die wichtigsten Hemmnisse sind; die »alte Welt« wäre hingegen eine, in der finale Produkte von einem Land in das andere verkauft werden und die Handelsbarrieren vor allem in Form von Zöllen vorliegen.

Die Regeln und Zollverpflichtungen der Welthandelsorganisation reflektieren die »alte Welt«; für die »neue Welt« gibt es noch keine passenden internationalen Regelwerke. Die Doha-Runde der WTO, die 2001 gestartet wurde, ist an den neuen geostrategischen Realitäten gescheitert: Ziele in dieser Verhandlungsrunde wären neben Verbesserungen für Entwicklungsländer auch eine weitere Absenkung der Zölle und eine allgemeine Modernisierung der Regeln gewesen. Die Runde ist gescheitert, weil die bereits niedrigen Zölle der Industrieländer wenig Raum für weitere Zugeständnisse an die Entwicklungsländer boten, während diese ihren noch relativ hohen Zollschatz vor allem mit Blick

<sup>1</sup> Berden et al. (2009) bieten eine umfassende Beschreibung der nicht tarifären Barrieren im transatlantischen Handel.

Abb. 1

**Tweet von Präsident Trump vom 3. März 2018**



09:53 - 3. März 2018  
 Quelle: <https://twitter.com/realDonaldTrump/status/969994273121820672>.

auf den starken Wettbewerb aus China nicht absenken wollten.

Das Paradox der »neuen« amerikanischen Handelspolitik ist, dass sie mit den Instrumenten der »alten Welt« in der »neuen Welt« agieren will.

Noch vor zwei Jahren war die Situation anders: Damals verhandelten die EU und die USA über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), in der neben einer Abschaffung im Prinzip aller Einfuhrzölle vor allem über Themen der »neuen Welt« – Regulierungszusammenarbeit, Investitionsschutz usw. – gesprochen wurde. Seit der Wahl des amerikanischen Präsidenten wird nicht mehr verhandelt. Dabei ist interessant, dass Donald Trump den Prozess nicht in einem spektakulären Akt abgebrochen hat, sondern dass es in erster Linie die europäische Seite war, die – vor allem wohl wegen den nahenden Wahlen in Frankreich und Deutschland – die Verhandlungen »auf Eis« gelegt hat (EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström). Glaubt man dem offiziellen handelspolitischen Programm von Trump, dann sind bilaterale Abkommen – wie eben TTIP eines gewesen wäre – gerade ein Ziel seiner Aktivitäten.<sup>2</sup>

In den letzten Tagen hat sich der amerikanische Präsident Donald Trump mehrfach darüber geäußert, dass das geltende Zollsystem für sein Land unfair sei. Die USA ließen ausländische

Waren beinahe zollfrei ins Land, während sich andere, wie die EU, mit »massiven« Zöllen schützen (vgl. Abb. 1). Er forderte, reziproke Steuern einzuführen, um wieder Gerechtigkeit herzustellen.

Hat er Recht? Wie hoch sind die Zölle der EU wirklich, und welche Produkte betreffen sie? Wie sieht es für europäische Exporteure in den USA aus? Um welche Summen geht es?

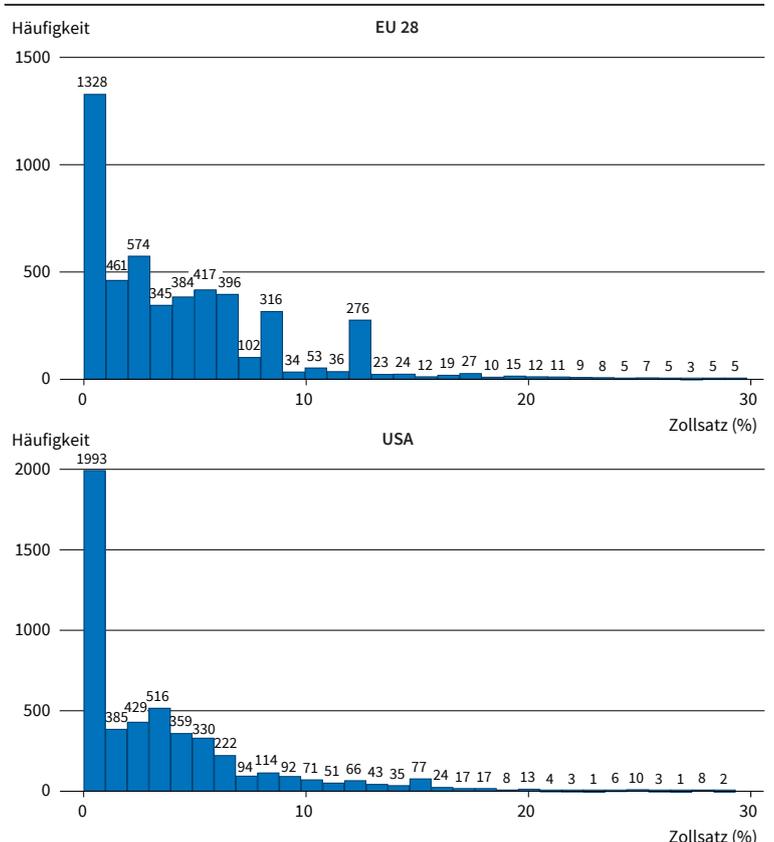
**AUSSENZÖLLE DER EU UND DER USA**

Wie hoch sind die Außenzölle der EU und der USA? Dies klingt nach einer einfach zu beantwortenden

Frage. Das Problem ist aber, dass die beiden Volkswirtschaften unterschiedliche Zollsätze für mehrere Tausend Produkte definieren; dazu kommt der Umstand, dass manche Zölle nicht in Prozenten des Importwerts, sondern als konstante Steuer pro Gütereinheit (pro Stück oder Tonne) definiert sind. Vor allem im Agrarbereich gibt es weitere Komplikationen, weil hier weiterhin mengenmäßige Beschränkungen (Quoten) und

Abb. 2

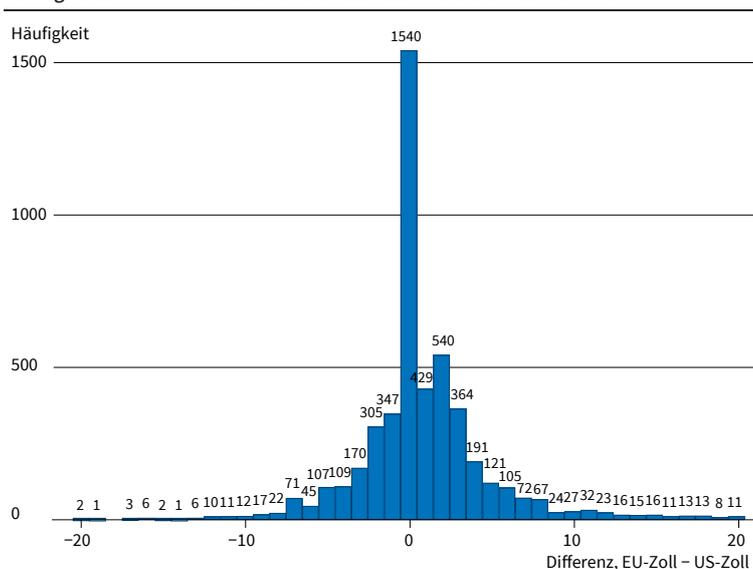
**Histogramm der Außenzölle von der EU und den USA (2016)**



Die Balken messen die Anzahl der Produkte (HS92, 6-Steller), die zwischen x und x + 1 Prozentpunkten liegen, wobei x eine ganze Zahl zwischen 0 und 30 ist. Zwecks besserer Übersichtlichkeit sind keine Spitzenzölle dargestellt.  
 Quelle: ifo Zolldatenbank; Darstellung des ifo Instituts. © ifo Institut

<sup>2</sup> Dies wird zum Beispiel in der »Trade Policy Agenda« für das Jahr 2017 sehr klar (vgl. USTR 2017), siehe auch USTR (2018).

Abb. 3  
Histogramm der Unterschiede in den Außenzöllen der EU und der USA



Die Balken messen die Anzahl der Produkte (HS92, 6-Steller), die zwischen  $x - 0,5$  und  $x + 0,5$  Prozentpunkten liegen, wobei  $x$  eine ganze Zahl zwischen  $-20$  und  $20$  ist.  
Quelle: ifo Zolldatenbank; Darstellung des ifo Instituts. © ifo Institut

sogenannte Quotenzölle existieren. Außerdem sind die Produktkategorien der beiden Länder nicht bis in das letzte Detail vergleichbar. Das ifo Institut (Felbermayr et al. 2018) hat eine umfangreiche Zolldatenbank angelegt, die für 5 018 sogenannte 6-Steller-Produkte für den Handel fast aller Länder untereinander die geltenden präferentiellen oder Meistbegünstigungszölle (MFN-Zölle) in Prozent ausweist.

Von den insgesamt 5 018 betrachteten Produkten werden 90% auch tatsächlich zwischen der EU und den USA gehandelt. Bei 88% aller Produkte exportieren

und importieren die EU und die USA gleichzeitig voneinander; es findet also intraindustrieller Handel auf Produktebene statt.

Die Aggregation von auf detaillierter Produktgliederung vorliegenden Zöllen auf eine einzelne Kennzahl, mit der sich die Zollpolitik eines Landes summarisch beschreiben ließe, ist aber problematisch. Die Schwierigkeit besteht darin, dass die Höhe der einzelnen Zölle immer auch die Nachfrage nach den importierten Gütern beeinflusst. Gewichtet man also die Einzelzölle mit den Importwerten, so erhält man einen Durchschnitt, der die wahre Verzerrung des Handels durch Zölle sehr stark untertreiben kann, denn die höchsten Zölle werden tendenziell mit den geringsten Gewichten und die niedrigsten

Zölle mit den höchsten Gewichten verrechnet. Daher werden häufig ungewichtete Durchschnitte oder Medianzölle ausgewiesen, wobei dann aber offen bleibt, ob und wie stark die verzollten Produkte überhaupt angeboten und nachgefragt werden.

Für einen ersten Überblick zeigt Abbildung 2 ein Histogramm der Zölle, die die EU auf Importe aus den USA und die USA auf Importe aus der EU anwenden. Bei 1 328 aller Produkte (das sind 26% aller Produkte) erhebt die EU einen Zoll, der zwischen 0% und 1% liegt; bei 1 246 Produkten (25%) liegt der Zoll genau

Tab. 1  
EU- versus US-Außenzölle in breiten Warenkategorien

	Anzahl der Produkte	EU		USA	
		Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
1 Beförderungsmittel	132	4,0	2,7	3,0	1,0
2 Chemische Industrie	759	4,7	5,5	2,9	3,4
3 Fette & Öle	52	9,5	5,7	3,4	2,6
4 Holz	79	2,4	1,0	1,5	0,0
5 Kunstgegenst. & Antiquitäten	7	0,0	0,0	0,0	0,0
6 Kunststoffe	189	4,7	6,1	3,6	3,7
7 Lebende Tiere	194	19,8	12,0	3,1	0,0
8 Lebensmittel, Getränke & Tabak	181	18,3	16,4	8,3	4,0
9 Leder	74	2,2	2,0	3,4	2,5
10 Mechanische Geräte & Elektrotech.	762	1,9	1,7	1,5	0,9
11 Mineralische Stoffe	151	0,3	0,0	0,3	0,0
12 Optische Instrumente	230	2,3	2,4	4,6	1,9
13 Papier & Pappe	149	0,2	0,0	0,1	0,0
14 Schmuck	52	0,6	0,0	2,2	0,0
15 Schuhe	55	7,3	4,7	8,0	5,9
16 Spinnstoffe & Bekleidung	809	7,9	8,0	9,0	8,6
17 Steine & Glas	138	3,4	3,0	3,5	2,9
18 Unedle Metalle	587	2,1	1,7	2,0	1,3
19 Verschiedene Waren	131	2,5	2,7	2,8	1,5
20 Waffen & Munition.	17	2,5	2,7	1,3	1,1
21 Waren pflanz. Ursprungs	270	11,5	5,7	2,7	0,9
Alle 6-Steller Produkte	5018	5,2	3,3	3,5	2,3

Die Produktkategorien entsprechen den HS-Sektionen.  
Quelle: ifo Zolldatenbank, Darstellung des ifo Instituts.

Tab. 2

**Top-Produkte mit hohen Importzöllen der USA**

	Anzahl 6-Steller	US-MFN-Zoll (in %)	US-Importe aus EU (Mrd. US-Dollar)	Zollzahlung (Mio. US-Dollar)
Erdölprodukte	1	7,2	9 700	703
Milchprodukte	6	20,3	1 049	192
Kleinlastwagen	4	22,4	683	159
Kunststoff und -artikel	19	6,1	2 120	127
Handtaschen	4	8,3	1 277	105
Schmuck aus Edelmetall	2	7,0	1 719	105
Schuhe	4	9,2	1 533	99
Keramikprodukte	2	9,3	889	79
Bekleidung	7	12,6	551	71
Andere verarbeitete Lebensmittel	1	10,7	562	60
Schokolade	4	9,0	529	49
Organische Chemikalien	3	5,4	777	41
Tiernahrung	1	24,7	152	38
Kugellager	4	5,8	610	35
Zucker	2	35,7	255	33
Tabak, Tabakprodukte	4	48,7	74	31
Titaniumartikel	1	8,1	267	23
Schmierstoffe	3	6,5	268	17
Saucen und Konzentrate	2	6,4	198	14
Andere verarbeitete Lebensmittel aus Getreide	1	17,8	63	11
Beleuchtungskörper	1	5,1	189	10
Nicht alkoholische Getränke	1	13,7	68	9
Bohrgeräte	1	5,4	173	9
Aluminiumbauteile	1	5,7	116	7
Schnittblumen	1	6,2	92	6
Sanitärartikel aus Papier	1	7,6	52	4
Kosmetikartikel	1	5,4	59	3
Babynahrung	1	20,9	12	3
Gefrorene Kartoffelprodukte	1	7,2	19	1
Frühstücks cerealien	1	5,7	22	1
Gefrorene Hühner Teile	1	7,5	0	0
Sojabohnenöl	1	19,1	0	0
Summe der 87 sensitiven Produkte	87		24 078	2 044
Anteile an Gesamtvolumen in % (5 018 Produkte)	1,7		6,0	28,8
Gewichteter Durchschnitt		8,5		
Ungewichteter Durchschnitt		12,2		

Quelle: ifo Zolldatenbank; COMTRADE-Handelsdaten; Berechnungen des ifo Instituts.

bei null. In den USA haben 1 993 Produkte einen Zollsatz zwischen 0 und 1% und 1 802 Produkte einen von genau null. In Europa werden auf 1 926 Produkte Zölle von mindestens 5% erhoben; in den USA ist das bei 1 307 Produkten der Fall. Bei 660 Produkten liegen die europäischen Zölle bei mindestens 10%, in 96 Fällen bei mindestens 30%. In den USA ist dies bei 472 beziehungsweise bei 24 Fällen der Fall.

Ganz offensichtlich ist die EU bezüglich der Zollsätze also etwas protektionistischer als die USA. Dies wird auch deutlich, betrachtet man die Verteilung der Zollsatzunterschiede zwischen den beiden Handelsmächten. Bei 2 391 Produkten (48% aller Produkte) verlangt die EU einen höheren Zollsatz als die USA, bei 1 483 Gütern (30%) ist das Umgekehrte der Fall. Und bei 1 144 Produkten sind die Zölle der beiden exakt gleich, davon liegen in 1 005 Fällen (bei 22% aller Produkte) die Zölle in beiden Ländern exakt bei null.

Abbildung 3 zeigt, dass im Intervall (- 0,5; 0,5] 1 540 Produkte liegen; das heißt, hier gibt es keine wesentlichen Unterschiede in der Protektion zwischen den USA und der EU. Die Höhe der einzelnen Säulen rechts von null ist typischerweise höher als links von

null. Das heißt, es gibt mehr Produkte, bei denen der Zollunterschied zwischen der EU und den USA beispielsweise im Intervall (0,5; 1,5] liegt (429 Fälle) als im Intervall (- 1,5; -0,5] liegt (347 Fälle).

**UM WELCHE PRODUKTE GEHT ES EIGENTLICH?**

Tabelle 1 zeigt Durchschnitte, Medianwerte und Standardabweichungen der Zölle der EU und der USA in breiten Produktkategorien.

Die Tabelle zeigt, dass die EU in vielen Produktgruppen höhere Durchschnitts- und Medianzölle erhebt als die USA. Bei Beförderungsmitteln liegt der Durchschnittszoll in der EU etwa bei 4% und in USA bei 3%. Der Unterschied ist klein; hinter den Durchschnitt verbirgt sich aber sehr viel Heterogenität; immerhin sind in der Gruppe Beförderungsmittel 132 Produkte. Bei landwirtschaftlichen Produkten oder in der Lebensmittelbranche sind die Zölle der EU noch deutlich stärker über jenen der USA. Umgekehrt aber haben die Amerikaner in den Bereichen Leder, Textilien, Schuhe, aber auch bei optischen Geräten, höhere Zölle als die Europäer.

Tab. 3

**Top-Produkte mit hohen Importzöllen der EU**

	Anzahl 6-Steller	EU-MFN- Zoll (in %)	EU-Importe aus USA (Mio. US-Dollar)	Zollzahlung (Mio. US-Dollar)
Pkw	7,0	10,0	9200	921
Verschiedene Lebensmittel	18,0	25,8	1600	319
Kunststoffe- und -artikel	28,0	6,3	4800	299
Rindfleisch, frisch oder gefroren	3,0	67,9	214	133
Organische Chemikalien	6,0	6,0	2000	128
Andere Chemikalien	6,0	6,0	1900	112
Unedle Metalle	6	6,9	1500	100
Fischfilets	2,0	9,7	578	58
TV Empfänger	1	8,8	488	43
Motorräder	1,0	6,0	668	40
Rohtabak	1	7,2	283	20
Agrarchemie	3,0	6,0	312	19
Walnüsse	1	5,1	319	16
Farben	3,0	6,2	226	14
Kugellager	1,0	8,0	170	14
Schmier- und Klebstoffe	2,0	5,7	179	11
Kleinlastwagen	4,0	15,1	77	11
Kosmetikartikel	1,0	6,5	116	8
Anorganische Chemikalien	2,0	5,5	133	7
Schweinefleisch, frisch oder gefroren	3	26,4	11	3
Weintrauben	1	20,2	14	3
Geröstete Kaffeebohnen	1,0	7,5	35	3
Spinnstoffe & Bekleidung	2	6,7	35	2
Äpfel	1	17,3	7	1
Hühnerfleisch, frisch oder gefroren	2,0	20,6	2	1
Zugmaschinen	1	16,0	2	0
Kunstdünger	3,0	6,5	4	0
Autobusse	1,0	13,0	1	0
Orangen	1,0	5,4	0	0
Summe der 112 sensitiven Produkte	112,0		24873	2285
Anteile an Gesamtvolumen in % (5 018 Produkte)	2,2		8,9	40,1
Gewichteter Durchschnitt		9,2		
Ungewichteter Durchschnitt		12,3		

Quelle: ifo Zolldatenbank; COMTRADE-Handelsdaten; Berechnungen des ifo Instituts.

Das Problem bei einer solchen Betrachtung ist allerdings, dass die beiden transatlantischen Partner häufig Zölle auf Produkte erheben, die sie ohnehin nicht oder nicht (mehr) in hohen Mengen herstellen, z.B. Kleidung.

In welchen Bereichen wären die USA oder die EU wettbewerbsfähig, können aber wegen hoher Zölle nicht exportieren? Um dies zu beantworten, bietet es sich an, Produkte zu selektieren, bei denen der Importzoll der EU (USA) mindestens 5% beträgt und die Gesamtexporte der USA (EU) mehr als eine halbe Million US Dollar ausmachen.

Dieses Kriterium erfüllen 87 6-Steller-Güter der EU: Hier haben die USA einen Importzoll von mindestens 5%, und die EU exportiert (extra-EU) Güter im Wert von mehr als 0,5 Mio. US-Dollar. Der mittlere ungewichtete US-Importzoll über diese Güter beträgt 12,2%; der Medianzoll 6,9% und der importgewichtete durchschnittliche Importzoll 8,5% (vgl. Tab. 2). Dies bedeutet, dass (i) einige wenige sehr hohe Zollsätze den Durchschnitt weg vom Medianwert nach oben treiben und dass (ii) die Gewichtung mit Importzahlen den Durchschnittszoll deutlich nach unten treibt, weil bei Produkten mit hohem Zoll wenig Handel stattfindet. Bei diesen Produkten beträgt der

US-Anteil an den gesamten EU-Exporten ca. 13%; über alle Produkte gerechnet, entfallen auf die USA 21% der EU-Exporte. Ganz offensichtlich hemmen also die hohen Zölle die Exporte der EU. Die Verbraucher in den USA zahlen auf diese 87 aus der EU importierten Güter in Summe Zölle von ca. 2,04 Mrd. US-Dollar. Über alle 5 018 Produkte entstehen Zollzahlungen von 7,1 Mrd. US-Dollar.

Besonders stark sind Milchprodukte von US-Zöllen betroffen; diese betragen für die sechs erfassten Produkte im Durchschnitt 20,3%. Die Importe der US aus der EU betragen hier 1 049 Mio. US-Dollar; es sind Zollzahlungen von ca. 192 Millionen fällig. Bei Kleinlastwagen liegt der US-Importzoll im Durchschnitt bei 22%; der Handel ist mit ca. 159 Mio. US-Dollar belastet. Hohe Zollzahlungen von bis zu 100 Mio. US-Dollar liegen auf Exporten der EU in die USA auch bei Handtaschen, Schmuckgegenständen und Schuhen. Aber auch Tabakprodukte (48,7%), Babynahrung (22,9%) und Schokolade (9%) sind einerseits mit hohen Zöllen belastet; andererseits haben hier die europäischen Firmen relativ hohe Verkäufe (mehr als eine halbe Milliarde US-Dollar jeweils) auf den Weltmärkten und sind offensichtlich wettbewerbsfähig.

Tabelle 3 zeigt die Situation für US-Exporteure in der EU. Hier sind vor allem Pkw zu nennen, bei denen US-Exporte von 9,2 Mrd. US-Dollar vorliegen (Stand: 2015) und ein Zollsatz von 10% angewandt wird. Es entstehen also Zollzahlungen von 920 Mio. US-Dollar. Auch diverse Lebensmittel sind stark belastet; auf EU-Importe von 1,6 Mrd. US-Dollar müssen mehr als 300 Mio. US-Dollar an Zöllen bezahlt werden. Insbesondere bei Rindfleisch ist die Situation extrem: Hier sind Importzölle von fast 70% zu zahlen.<sup>3</sup> Bei Schweinefleisch sind 26,4%, bei Äpfeln 17,3% und bei Weintrauben 20,2% zu zahlen. In all diesen Bereichen sind die USA wettbewerbsfähig, können in Europa aber nur kleine Mengen absetzen.

Relativ hohe Zölle sind auch in der EU auf Kleinlastwagen fällig (15%), auf Motorräder (6%), Autobusse (13%) und Zugmaschinen (16%). In manchen dieser Bereiche sind die Exporte der USA de facto null, obwohl die USA erhebliche Lieferungen dieser Produkte an andere Länder (die typischerweise geringere Zollschränken haben) leisten.

Insgesamt waren Exporte der USA in die EU mit 2,3 Mrd. US-Dollar an Zollzahlungen (Stand: 2015) belastet. Über alle 5 018 Produkte hinweg geht es um Zollzahlungen von ca. 5,7 Mrd. US-Dollar.

## SCHLUSSBEMERKUNGEN

Die EU ist keineswegs das Paradies für Freihändler, für das sie sich gerne hält; das gilt insbesondere im Vergleich mit den USA. Der ungewichtete Durchschnittszoll der EU liegt bei 5,2%, jener der USA bei 3,5%, wobei 5 018 in der ifo Zolldatenbank erfasste 6-Steller-Produkte der Berechnung zugrunde liegen. Diese Durchschnitte verbergen hohe Zollspitzen in vielen wichtigen Branchen. Wenn Präsident Trump über »massive Zölle« klagt, hat er also zumindest punktuell nicht Unrecht. Gleichzeitig gilt – wenn auch in kleinerem Ausmaß – diese Klage auch für die Barrieren der USA. Es wäre an der Zeit, über eine allgemeine Absenkung der verbleibenden Zölle weltweit nachzudenken. Eine Anpassung nach unten wäre sehr viel besser als eine zollpolitische Aufrüstung nach oben.

## LITERATUR

- Aichele, R., G. Felbermayr und I. Heiland (2013), »Neues aus der Basarökonomie«, *ifo Schnelldienst* 66(6), 17–28.
- Berden, K., J. Francois, M. Thelle, P. Wymenga und S. Tamminen (2009), *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, Studie im Auftrag der EU-Kommission, Referenz OJ 2007/S 180-219493, ECORYS Nederland BV, Rotterdam, verfügbar unter: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc\\_145613.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf).
- Felbermayr, G. (2018), »Ein Schaf unter Wölfen? Die Europäische Union und der Freihandel«, *Aus Politik und Zeitgeschichte* (4–5), 22. Januar.
- Lamy, P. (2015), »Looking Ahead: The New World of Trade«, Jan Tumlir Lecture, ECIPE, Brüssel, verfügbar unter: <http://www.globalpolicyjournal.com/blog/28/05/2015/looking-ahead-new-world-trade>.
- USTR (2017), *2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, Office of the United States Trade Representative, verfügbar unter: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf>.
- USTR (2018), *2018 Trade Policy Agenda and 2017 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, Office of the United States Trade Representative, verfügbar unter: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018/AR/2018%20Annual%20Report%20FINAL.PDF>.
- Yalcin, E., L. Kinzius und G. Felbermayr (2017), *Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade*, Studie des ifo Instituts für die Bertelsmann Stiftung, verfügbar unter: <https://ged-project.de/research/studies/how-hidden-protectionism-impacts-international-trade/>.

<sup>3</sup> Diese Zahl ist eine Schätzung der WTO, weil hier spezifische Zölle und Quotenregelungen vorliegen.