

US-Zolleskalation: Hintergründe und Auswirkungen

Robert Stehrer, Oliver Reiter

Robert Stehrer, wiiw, Wien
Oliver Reiter, wiiw, Wien

Die von den USA angekündigten Zollerhöhungen sind Teil eines größeren Plans zum Abbau des Handelsdefizits und zur Förderung der Reindustrialisierung. Dieser Artikel erörtert die Hintergründe, zeigt die Rolle der wichtigsten Akteure und die globalen Ungleichgewichte auf. Die Auswirkungen von Zöllen hängen neben deren Höhe von den gegenseitigen direkten und indirekten Abhängigkeiten der Länder von der US-Wirtschaft ab. Kurzfristige Auswirkungen auf das Einkommen werden in einem Szenario simuliert, das die am *Liberation Day* angekündigten Zölle nachahmt. Es ist jedoch nicht davon auszugehen, dass die daraus resultierenden negativen Einkommenseffekte und die möglichen weiterreichenden Auswirkungen einer Destabilisierung des globalen Wirtschafts- und Finanzsystems diese US-Politik in den kommenden Jahren ändern werden.

1. Einleitung

Donald Trump setzt seine im Wahlkampf angekündigte *Make America Great Again* (MAGA)-Politik offenbar in einer erratischen und unvorhersehbaren Weise aggressiv um. Dies betrifft vor allem auch die starken Zollankündigungen, die oft auch wieder rasch zurückgezogen, ausgesetzt oder verzögert wurden – ein Verhalten, das in den Medien mit *Trump always chickens out* (TACO) bezeichnet wird. Eine genaue Übersicht, welche Zölle für welche Länder, Industrien und Produkte ab wann gelten könnten, ist fast unmöglich.¹ Jedoch scheinen die am 2. April 2025 – dem so bezeichneten *Liberation Day* – angekündigten, teils exorbitant hohen, Zollsätze gegen die einzelnen Länder noch immer als eine Art Benchmark für die Verhandlungen mit den jeweiligen Ländern zu dienen, mit jedoch letztendlich völlig offenem Ausgang. Auch die Strategie, wie die betroffenen Länder auf die Zollankündigungen reagieren, ist sehr unterschiedlich. Einige Länder sind bereit, starke Kompromisse einzugehen (wie zum Beispiel Indien), andere setzen auf Verhandlungslösungen (z.B. die EU²) und andere (wie etwa China) kündigen Zollsätze gegenüber den USA in etwa

gleicher Höhe an (was von der US-Administration mit nochmaligen Erhöhungen beantwortet wurde und zu einer gegenseitigen Eskalation ausartete).

In diesem Artikel beleuchten wir im nächsten Abschnitt Hintergründe zu diesen Zollmaßnahmen. In Abschnitt 3 zeigen wir anhand rezenter Daten³ die Rolle der USA in der Weltwirtschaft im Vergleich zu anderen Ländern, die globalen und bilateralen Handelsbilanzdefizite und vergleichen die gegenseitigen Zollsätze. In Abschnitt 4 berechnen wir ungefähre Größenordnungen kurzfristiger Auswirkungen von US-Zöllen basierend auf Input-Output-Analysen. In Abschnitt 5 wird argumentiert, dass auch die zu erwartenden negativen Konsequenzen die USA nicht von einer Fortführung dieser zoll- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen abhalten werden.

2. Wirtschaftspolitische und andere Hintergründe der Zolleskalation

Was sind die wirtschaftspolitischen Hintergründe dieser Obsession von Zollerhöhungen?⁴ Eine mögliche Antwort

¹ Einen Überblick bietet beispielsweise der *Trump tracker* der *Financial Times*: <https://www.ft.com/content/2c473393-35fb-479d-8bba-236a1a98087c> (abgerufen am 9. August 2025).

² Seit dem 7. August 2025 heben die USA auf fast alle Waren 25 % Zölle auf Importe aus der EU ein, wobei für einige Warengruppen noch höhere Zölle gelten (z.B. auf Stahl/Aluminium und Kupfer 50%). Viele Details sind noch offen; für einen Überblick siehe <https://www.wko.at/aussenwirtschaft/us-zoelle> bzw. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1930 (abgerufen am 10. August 2025).

³ Konkret verwenden wir die FIGARO Multi-Country Input-Output Tabellen, die für das Jahr 2022 zur Verfügung stehen.

⁴ Zollandrohungen von Seiten der US-Administration werden auch aus politischen Erwägungen bzw. als Drohpotenzial verwendet. So zum Beispiel versuchte Donald Trump mit angedrohten oder verhängten Zollerhöhungen, politische Zugeständnisse von Kolumbien, Mexiko und

liefert der sogenannte *Mar-a-Lago Accord*,⁵ der auf den Punkten, die in Miran (2024) diskutiert werden, beruht, die hier zusammengefasst werden.⁶ Die US-Politik unter Präsident Trump zielt auf eine fundamentale Umgestaltung des globalen Wirtschafts-, Währungs- und Finanzsystems und der globalen Sicherheitsarchitektur ab, die auch die potenziellen negativen Konsequenzen und sich eventuell ergebenden volatilen Entwicklungen bewusst in Kauf nimmt. Die Zollandrohungen scheinen dabei das präferierte Mittel zum Zweck.

Grundsätzliches Ziel scheint der Abbau des US-Handelsbilanzdefizits von etwa 1,3 Billionen US-Dollar (etwa 4 % des US-BIP) zu sein (Statista, 2025). Dieses Defizit ist hauptsächlich durch einen Importüberschuss im Warenverkehr begründet, während die USA beim Dienstleistungshandel einen Exportüberschuss erzielen (siehe Abschnitt 3 für Details). Dabei wird argumentiert, dass die US-Handelspartner oftmals höhere Zölle und andere Handelshemmnisse auf die Importe aus den USA erlegen⁷, was zu dem hohen Handelsbilanzdefizit der USA führt oder zumindest beiträgt. Diese Argumentation wird jedoch heftig kritisiert (z.B. Bayoumi und Gagnon, 2025; Gourinchas et al., 2024). Durch die hohen US-Zölle sollen auch Staatseinnahmen generiert werden, auch, um das am 4. Juli 2025 knapp durchgesetzte Budget- und Steuerpaket (die *One Big Beautiful Bill*, US Congress, 2025) zu finanzieren. Bunn et al. (2025) berechnen, dass sich selbst nach Berücksichtigung von 940 Milliarden US-Dollar an dynamischen Einnahmen und über einer Billion US-Dollar an Ausgabenkürzungen die Nettoauswirkung des Gesetzes aufgrund von Steuererleichterungen auf Einnahmenverluste von etwa drei Billionen US-Dollar im nächsten Jahrzehnt belaufen wird. Das würde die US-Staatsschulden von derzeit nicht ganz 40 Billionen US-Dollar (etwa 120 % des US-BIP) auf etwa 140 % erhöhen. Zum Vergleich, die Zolleinnahmen der USA betrugen im Juni 2025 knapp unter 30 Milliarden US-Dollar. Das Haushaltsdefizit der USA im laufenden Fiskaljahr beträgt etwa

1,3 Billionen US-Dollar (etwa 8 % des BIP). Das bedeutet, dass die Zolleinnahmen nur einen geringen Beitrag zur Finanzierung des Defizits leisten können. Die hohen Zölle sollten schließlich auch dazu dienen, ausländische Direktinvestitionen anzulocken (*tariff-jumping*-Motiv), d.h. Investitionen und somit Produktion in den USA anzukurbeln. Inwieweit das tatsächlich im großen Umfang der Fall ist, ist nicht absehbar. Eine massive Kürzung der Importe aufgrund der hohen Zölle würde jedenfalls einen starken Anstieg der Produktion und eine umfangreiche Umstrukturierung der US-Lieferketten in einer kaum vorstellbaren Größenordnung nötig machen.

Weiters wird von Miran (2024) die tendenzielle Überbewertung des US-Dollars ins Treffen geführt. Es wird daher eine Abwertung des US-Dollars gegenüber den anderen Währungen (v.a. auch dem chinesischen Renminbi) angestrebt. Kompatibel damit ist auch der Versuch der Regierung Trump, die US-Zinssätze zu senken. Dem hat sich der US-Notenbankchef Powell aufgrund der relativ hohen Inflation und anderen Gründen bislang widersetzen können. Eine Abwertung des US-Dollars würde die Exporte ankurbeln, da die (preisliche) Wettbewerbsfähigkeit gesteigert wird. Umgekehrt würde eine Abwertung auch zu höheren Importpreisen führen, was die Inflation erhöhen könnte. Während also die Zollerhöhungen durch eine Aufwertung des US-Dollars kompensiert werden sollten, wird auch eine Abwertung gewünscht - mit entsprechenden Auswirkungen auf die Finanzmärkte. Die Überbewertung liegt auch in der Rolle des US-Dollars als globale Reservewährung begründet (das sogenannte *Triffin dilemma*; siehe dazu Eichengreen (2011) und Eichengreen et al. (2018) für eine historische Analyse). Diese Position erlaubt einem Land, sich relativ günstig Geld aus dem Ausland zu leihen und somit ein Handelsbilanzdefizit zu finanzieren. Gemäß den Prinzipien der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung entspricht ein solches Defizit auch dem erwirtschafteten Einkommen minus der Nachfrage nach

Kanada zu erzwingen – etwa in den Bereichen Migration oder Drogenbekämpfung. Solche Aspekte werden hier jedoch nicht weiter beachtet. Die per 1. August 2025 angekündigten Zölle von 30 % gegen Brasilien sind rein politisch motiviert, um eine Anklage gegen Ex-Präsident Bolsonaro wegen Putschversuches zu verhindern. Am 14. Juli 2025 wurden auch Zölle gegen Russland von bis zu 100 % und Ölimporturen aus Russland angekündigt, sollte es keine seriösen Friedensverhandlungen mit der Ukraine geben. Diese Beispiele zeigen auch, dass Donald Trump durchaus gewillt ist, Zölle als außenpolitisches Druckmittel zu verwenden, wie auch im *Mar-a-lago d'accord* angekündigt.

⁵ Der Begriff ist angelehnt an das Plaza-Abkommen von 1985. Bei diesem beschlossen die damals führenden Industriestaaten (Frankreich, Bundesrepublik Deutschland, Japan, USA und Großbritannien) Maßnahmen zur Abwertung des US-Dollars. Stephen Miran ist derzeit Vorsitzender des Council of Economic Advisers (CEA) im Weißen Haus.

⁶ Wir folgen hier den Ausführungen in Tordoir et al. (2025).

⁷ Inwieweit diese Argumentation tatsächlich zutrifft, bedarf detaillierter Analysen der angewandten Zollsätze auf Produktebene (siehe z.B. Felbermayr, 2018). Im bilateralen Vergleich zwischen den USA und der EU zeigt sich, dass die EU einen durchschnittlichen Zollsatz auf Nicht-Agrargüter von 4,1 % einhebt; dieser liegt bei den USA bei 3,1 %. Die effektiven Sätze gewichtet nach dem Importvolumen liegen bei 2,3 % und 2,1 % (siehe WTO, 2024).

heimischen und importierten Finalgütern.⁸ In Miran (2024) werden auch die potenziellen Risiken eines solchen Vorgehens diskutiert, wie z.B. die Implikationen für die Finanzierung der Staatsschulden aufgrund einer Abwertung des US-Dollars und entsprechender Volatilität auf den Finanzmärkten, auf die hier aus Platzgründen nicht näher eingegangen werden kann, die aber als höher eingeschätzt werden als bei der Einführung von hohen Zöllen.⁹

Schließlich seien noch die (außen-)politischen Aspekte erwähnt, die (neben den wirtschaftlichen) weitere Kriterien für Zollerhöhungen angeben, wie z.B. Zahlungen für die NATO, Verhalten bei internationalen Disputen etc. Es ist wichtig zu betonen, dass die wirtschaftspolitischen Aspekte mit globalen sicherheitspolitischen Aspekten stark junktimiert werden und offenbar Zölle das wichtigste Instrument sein sollten, um die wirtschaftlichen und politischen US-Interessen durchzusetzen: „In any case, because President Trump has shown tariffs are a means by which he can successfully extract negotiating leverage – and revenue – from trading partners, it is quite likely that tariffs are used prior to any currency tools.“ (Miran, 2024, S. 38).

Diese Aspekte erklären etwas die unberechenbar und erratisch erscheinende Vorgehensweise der US-Administration. Nichtsdestotrotz ist es unmöglich, genau vorherzusagen, wie sich der durch die Ankündigungen der USA ausgelöste Handelskonflikt letztlich entwickeln wird. Simulationsergebnisse mit üblichen Handelsmodellen deuten darauf hin, dass die bisher durchgeführten Zollerhöhungen nur geringe negative Auswirkungen auf die Realeinkommen haben werden. Diese Ergebnisse zeigen aber auch, dass es bei solchen Handelskonflikten keine Gewinner gibt. Vielmehr wird – wie steigende Inflation, eine sich verschlechternde Konjunktur und fallende Aktienmärkte zeigen – die größte Last von dem Land getragen, das die Zölle initiiert. Und das sind in diesem Fall die USA (siehe auch Obstfeld, 2025).

3. Die Rolle der USA in der Weltwirtschaft und im globalen Handel

In diesem Abschnitt gehen wir kurz auf die Rolle der USA und anderer globaler Player – hauptsächlich die EU und

China – in der Weltwirtschaft und im globalen Handel ein. Dabei sind vor allem auch die gegenseitigen Abhängigkeiten in einer global stark vernetzten Wirtschaft zu beachten: Einerseits verwendet jedes Land – direkt oder indirekt – Ressourcen und Wertschöpfung aus anderen Ländern, die in Form von Vorprodukten in den Produktionsprozess einfließen. Und umgekehrt ist jedes Land auch ein Absatzmarkt für die Exportwirtschaft der jeweiligen Ökonomie. Die Weltwirtschaft und das internationale Produktionssystem sind ein feinzelisiertes Netzwerk gegenseitiger Abhängigkeiten (und damit auch Vulnerabilitäten), das nicht so einfach neu gesponnen werden kann.

3.1. Globale Handelsmuster

Tabelle 1 zeigt einige wichtige Größenordnungen der Weltwirtschaft für die fünf größten Ökonomien. Die USA sind mit etwa einem Viertel der globalen Wirtschaftsleistung weiterhin die größte Wirtschaft der Welt. China folgt mit etwas mehr als 17 % auf Platz zwei, während die EU mit etwa 16 % knapp dahinter liegt. Die viertgrößte Wirtschaft ist dann Japan mit nur etwa 4 % (ähnlich wie Deutschland). Zur Vollständigkeit, der Anteil Österreichs an der globalen Wirtschaftsleistung beträgt etwa 0,5 %. Betrachtet man den globalen Handel – sowohl Güter- als auch Dienstleistungen – hat die EU den größten Anteil an den globalen Exporten mit fast 30 % (inklusive intra-EU Handel), gefolgt von China mit 14 % und den USA mit etwas weniger als 10 %. Nimmt man den intra-EU Handel aus, hat China den größten Anteil mit fast 17 %, gefolgt von der EU mit etwas mehr als 15 % und den USA mit etwas mehr als 11 %. Wiederum liegt Japan mit etwa 4 % an vierter Stelle. Der Anteil Österreichs an den globalen Exporten (inklusive intra-EU Handel) liegt bei etwas weniger als 1 %; ohne intra-EU Handel ist der Anteil weniger als 0,5 %.

Ähnliche Größenordnungen gibt es hinsichtlich der globalen Importe. Hier hat die EU einen Anteil von fast 30 % (inklusive intra-EU Handel), gefolgt von den USA mit etwa 13 % und China mit nicht ganz 12 %. Nimmt man den intra-EU Handel heraus, ist die USA der größte Importeur mit fast 16 %, gefolgt von der EU mit fast 15 % und China mit fast 14 %. Das nächstgrößte Land ist wiederum Japan mit Anteilen von 4 % bzw. 5 %.

⁸ Formal gilt $(X-M) = (S-I) + (T-G)$. Ein Handelsbilanzungleichgewicht (Exporte X minus Importe M) ist gleich den gesamtwirtschaftlichen Ersparnissen, die sich aus privaten Ersparnissen minus Investitionen und Staatseinkommen T minus Staatsausgaben G ergeben.

⁹ Es ist jedoch beachtenswert, dass das Risiko adverser Effekte und die negativen Effekte auf die globale und die US-Wirtschaft als auch den globalen Finanzmärkten durchaus gesehen oder auch bewusst in Kauf genommen werden: „It is worth repeating that many of these policies are untried at scale, or haven't been used in almost half a century ...“ (Miran, 2024, S. 16).

Tabelle 1. Anteile an der Weltwirtschaft (Top 5) 2022 in %.

Wertschöpfung				Exporte				Importe			
Gesamt		Industrie		Gesamt		Industrie		Gesamt		Industrie	
USA	26,1 %	China	29,0 %	EU	28,7 %	EU	30,0 %	EU	27,9 %	EU	26,9 %
China	17,6 %	USA	17,1 %	China	14,2 %	China	21,8 %	USA	13,2 %	USA	14,5 %
EU	16,1 %	EU	16,1 %	USA	9,7 %	USA	7,2 %	China	11,7 %	China	11,2 %
Japan	4,1 %	Japan	5,3 %	Japan	3,5 %	Japan	4,2 %	Japan	4,1 %	Japan	3,6 %
Indien	3,4 %	Indien	3,2 %	Großbritannien	3,1 %	Südkorea	4,1 %	Indien	3,5 %	Mexiko	3,3 %

Anmerkung: Diese Daten wurden aus den FIGARO MC IOTs für 2022 berechnet. Die Daten beinhalten die inter- und intraindustriellen Verflechtungen für 64 Industrien und 46 Länder. Die Spalten *Industrie* beziehen sich auf den NACE Abschnitt C (Verarbeitendes Gewerbe). Quelle: FIGARO, eigene Berechnungen.

Betrachtet man nur die Industrie sieht man, dass China in der globalen Produktion mit 29 % weit vor den USA mit 17 % und der EU mit etwa 16 % liegt. Inklusive intra-EU Handel führt jedoch die EU die Liste sowohl bei Exporten mit 30 % als auch bei den Importen mit fast 27 % an.

3.2. Globale und bilaterale Ungleichgewichte

Bemerkenswert ist hier auch (siehe Tabelle 1), dass die USA bei den gesamten Exporten einen Anteil von nicht ganz 10 % aufweisen, bei den Importen jedoch von mehr als 13 %, was das Handelsbilanzdefizit der USA widerspiegelt. Diese Differenz ist bei den Industrieexporten mit 7 % im Vergleich zu den Importen mit fast 15 % noch wesentlich ausgeprägter. Umgekehrt weist hier China einen Exportanteil von fast 22 % im Vergleich zu einem Importanteil von etwas mehr als 11 % auf.

Dies führt nun zu einer Betrachtung der globalen Ungleichgewichte, die hier als Exporte minus Importe gezeigt werden. Tabelle 2 zeigt diese Ungleichgewichte in Prozent des globalen Einkommens (BIP) und zum Vergleich in Prozent des nationalen BIP. Die USA weisen ein Defizit von nicht ganz 1 % des globalen Einkommens auf oder anders ausgedrückt, borgen sich etwa 1 % des globalen BIP von anderen Ländern. Der Wert entspricht etwas weniger als 4 % des US-BIP. Umgekehrt weist China einen Überschuss von etwa 0,7 % des globalen BIP aus, d. h. verborgt Geld an andere Länder. Das sind ebenfalls etwas weniger als 4 % des chinesischen BIP. Analoge Interpretationen gelten für die anderen Länder. Die Tabelle zeigt auch, dass die USA ein höheres Defizit bei den Industrieexporten haben, während hier wiederum China einen höheren Überschuss aufweist. Umgekehrt haben die USA einen Überschuss bei den anderen Bran-

chen (Landwirtschaft, Bergbau, Energie und Dienstleistungen), während China hier ein hohes Defizit aufweist. Die EU weisen einen leichten Überschuss von 0,2 % des globalen BIP auf (1,3 % der EU-Wirtschaftsleistung), wobei bei den Industrieexporten und -importen ein Überschuss von 0,5 % des globalen BIP und bei den anderen Bereichen ein Defizit von 0,3 % des BIP besteht.¹⁰

Bilateral haben die USA die größten Defizite gegenüber China (0,27 %), der EU (0,16 %), und Kanada und Mexiko mit je 0,11 %. Nur mit wenigen Ländern bestehen leichte Überschüsse. Die EU erzielt tatsächlich den größten Überschuss mit den USA (0,16 %), hat aber auch stärkere Defizite gegenüber Norwegen und Russland (hauptsächlich aufgrund der Importe von Rohstoffen). China weist den größten Überschuss gegenüber den USA und dem Rest der Welt auf (mit je 0,27 %), hat aber bemerkenswerterweise auch kleinere Defizite zum Beispiel gegenüber Australien, Brasilien, Russland und Saudi-Arabien (auch hauptsächlich aufgrund der Importe von Rohstoffen).

3.3. Zollsätze im Vergleich

Um die Zollankündigungen in eine breitere Perspektive zu rücken, vergleichen wir nun die tatsächlich angewandten Zollsätze. Eines der zentralen wirtschaftlichen Argumente von Trump ist, dass die USA niedrigere Einfuhrzölle haben als ihre wichtigsten Handelspartner. Er behauptet, dass dies – in Verbindung mit unterschiedlichen Vorschriften wie der europäischen Mehrwertsteuer – zu einem hohen Handelsdefizit beitrage. Seiner Logik zufolge sollten höhere Einfuhrzölle die Importe verringern, die inländische Produktion ankurbeln und ausländische Unternehmen dazu bewegen, ihre Produktion in

¹⁰ Neuere Daten zeigen, dass sich dieses Muster eher noch verstärkt hat. Laut dem aktuellen IMF External Sector Report (IMF, 2025; Abbildung 1.7) beträgt der Handelsbilanzüberschuss Chinas mittlerweile deutlich mehr als 1 % des weltweiten BIP, was sich in einem deutlichen Anstieg des US-Defizits (von fast 2 % des weltweiten BIP) widerspiegelt.

Tabelle 2. Globale Ungleichgewichte 2022.

	in % des globalen BIP			in % des nationalen BIP
	Gesamt	Industrie	Andere	Gesamt
Argentinien	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,5 %
Australien	0,1 %	-0,1 %	0,2 %	4,7 %
Brasilien	0,0 %	-0,1 %	0,1 %	0,7 %
Kanada	0,0 %	-0,1 %	0,1 %	0,1 %
Schweiz	0,1 %	0,1 %	0,0 %	14,0 %
China	0,7 %	1,7 %	-1,0 %	3,8 %
EU	0,2 %	0,5 %	-0,3 %	1,3 %
Großbritannien	-0,1 %	-0,2 %	0,2 %	-2,2 %
Indonesien	0,0 %	0,0 %	0,1 %	1,9 %
Indien	-0,1 %	-0,1 %	-0,1 %	-4,1 %
Japan	-0,2 %	0,1 %	-0,3 %	-4,1 %
Korea	0,0 %	0,2 %	-0,2 %	0,4 %
Mexiko	-0,1 %	-0,1 %	0,0 %	-4,5 %
Norwegen	0,2 %	0,0 %	0,2 %	31,3 %
Russland	0,3 %	0,1 %	0,2 %	14,1 %
Saudi-Arabien	0,2 %	0,0 %	0,2 %	16,7 %
Türkei	-0,1 %	0,0 %	-0,1 %	-10,1 %
USA	-1,0 %	-1,2 %	0,2 %	-3,7 %
Südafrika	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,6 %
Andere	-0,3 %	-0,8 %	0,4 %	-2,6 %

Anmerkung: Globale Ungleichgewichte pro Land werden berechnet aus Exporten minus Importen in Prozent des globalen BIP sowie des nationalen BIP.

Quelle: FIGARO, eigene Berechnungen.

die USA zu verlagern. Das Argument, dass die Zölle in Europa im Allgemeinen höher sind als in den USA, ist jedoch nur teilweise stichhaltig. Die Berechnung eines einheitlichen Durchschnittszollsatzes ist aufgrund methodischer Beschränkungen schwierig. Wie in der Einleitung erwähnt, spielen diese Ungleichgewichte eine besondere Rolle bei der Argumentation für höhere Zölle. Die am *Liberation Day* angekündigten Änderungen der Zölle – die offenbar noch immer eine gewisse Benchmark darstellen – wurden gemäß folgender Formel berechnet (Office of the United States Trade Representative, 2025):

$$\Delta t^c = - \frac{x^c - m^c}{m^c},$$

wobei m^c bzw. x^c die US-Importe bzw. -Exporte aus/nach Land c sind; Δt^c ist die sich ergebende Zollsatzänderung. Zum besseren Verständnis des dahinterliegenden Kalküls betrachten wir diese Berechnung etwas detaillierter.

Die angegebene Formel ist genauer gegeben durch $\Delta t^c = \frac{x^c - m^c}{\varepsilon \varphi m^c}$, wobei $\varepsilon < 0$ die Preiselastizität der Importnachfrage und $\varphi > 0$ die Elastizität der Preise hinsichtlich der Zolländerungen (also die Überwälzung auf die heimischen Verbraucher) angibt.¹¹ Ceteris paribus (v.a. unter der Annahme, dass eventuelle Wechselkursänderungen oder allgemeine Gleichgewichtseffekte gering sind und es sich um eine kleine offene Volkswirtschaft handelt, sodass die Exporte konstant bleiben, was unwahrscheinlich ist, da sich die Einführung der Zölle negativ auf das Wachstum der Handelspartner auswirkt) wäre das die notwendige Zollsatzänderung, um – durch die Senkung der Importe aufgrund höherer Preise – eine ausgeglichene Handelsbilanz zu erreichen. Bei der Berechnung wurde unterstellt, dass die Preiselastizität der Importe bei $\varepsilon = -4$ liegt und die Überwälzung der Zollbelastung gleich $\varphi = 0.25$ beträgt; somit ergibt sich $\varepsilon \varphi = -1$ und die obige einfache Version der Formel. Diese Betrachtung ignoriert

¹¹ Ändert sich der Importpreis (ohne Zoll) nicht, spricht man von einem *full pass-through*; der Preis inklusive Zoll würde genau um den Zollsatz steigen ($\varphi = 1$). Die Exporteure könnten auch ihre Preise anpassen, sodass sich eine Zollerhöhung nicht vollständig auf die Verbraucher im importierenden Land niederschlägt (*partial pass-through* oder $0 < \varphi < 1$). Würden die Importpreise genau um die Zollerhöhung sinken, würde der Preis des importierten Produktes inklusive Zoll genauso hoch sein, wie vor der Einführung des Zolles (*no pass-through*). Für eine theoretische Diskussion und Auswirkungen auf die Wohlfahrt siehe Feenstra (2004; Kapitel 7).

Tabelle 3. Reziproke Zollsätze in %.

	einfacher Durchschnitt MFN-Zölle (2022)	reziproke Zölle in %	reduzierte reziproke Zölle in %	reziproke Zölle in % (angekündigt am 02.04.2025)	reduzierte reziproke Zölle in % (angekündigt am 02.04.2025)
Argentinien	13,4 %	-12,7 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %
Australien	2,4 %	-3,3 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %
Brasilien	11,2 %	-20,2 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %
Kanada	3,8 %	25,0 %	12,5 %		
Schweiz	5,2 %	35,8 %	17,9 %	61,0 %	31,0 %
China	7,5 %	49,5 %	24,8 %	67,0 %	34,0 %
EU	5,0 %	24,5 %	12,3 %	39,0 %	20,0 %
Großbritannien	3,8 %	31,1 %	15,5 %	10,0 %	10,0 %
Indonesien	8,0 %	61,1 %	30,5 %	64,0 %	32,0 %
Indien	17,0 %	39,1 %	19,5 %	52,0 %	26,0 %
Japan	3,7 %	-4,8 %	10,0 %	46,0 %	24,0 %
Korea	13,4 %	20,4 %	10,2 %	50,0 %	25,0 %
Mexiko	6,8 %	30,1 %	15,0 %		
Norwegen	4,6 %	63,5 %	31,7 %	30,0 %	15,0 %
Russland	6,6 %	57,8 %	28,9 %		
Saudi-Arabien	6,2 %	15,5 %	7,8 %	10,0 %	10,0 %
Türkei	16,2 %	-3,3 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %
USA	3,3 %				
Südafrika	7,6 %	-16,7 %	10,0 %	60,0 %	30,0 %
Andere		16,7 %	8,3 %		
Gesamt		26,7 %	13,3 %		

Quelle: WTO Tariff Profiles 2024; FIGARO, eigene Berechnungen; US White House Executive order 14257.

auch etwaige Gegenzölle und andere Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder. Sollte die Preiselastizität der Importe tatsächlich geringer sein (z.B. $\varepsilon = -2$), würden auch die Handelsbilanzeffekte der angekündigten Zolländerungen geringer sein, da die Importe weniger stark zurückgehen (d.h. das Handelsbilanzdefizit würde eventuell geringer werden, sich jedoch nicht notwendigerweise auf null reduzieren); anders interpretiert, würde das theoretisch bedeuten, dass die Zölle noch stärker angehoben werden müssten – und natürlich, wie bereits oben erwähnt, alle weiteren Annahmen gelten. Analoges gilt für die Annahme einer geringeren Importpreiselastizität (da die Preise für die Endverbraucher nicht so stark steigen würden, wären sogar noch höhere Zollsätze erforderlich, um eine Reduktion des Handelsbilanzdefizits zu bewirken). Geht man von den strikten Annahmen ab, ist nicht damit zu rechnen, dass die angekündigten bzw. bereits eingeführten Zölle zu den von den USA er-

warteten Resultaten hinsichtlich der Reduktion ihres Handelsbilanzdefizits führen werden (siehe dazu auch Lawrence, 2025).

Die sich aus den FIGARO-Daten für das Jahr 2022 ergebenden Sätze sind in Tabelle 3 gegeben. Die als *discounted reciprocal tariffs* bezeichneten Zollsätze sind diese halbiert, bzw. für Länder, die gegenüber den USA ein Defizit aufwiesen, auf 10 % gesetzt. Diese werden in Tabelle 3 auch mit den im Jahr 2022 geltenden MFN-Zöllen¹² (WTO, 2024; arithmetischer Durchschnitt) und den am 2. April 2025 tatsächlich angekündigten Zollsätzen verglichen.

4. Auswirkungen einer Zolleskalation

Zur Analyse der potenziellen Auswirkungen solcher Zollerhöhungen stehen verschiedene Modellansätze mit je unterschiedlichen Annahmen zur Verfügung, wie zum

¹² Die Meistbegünstigungsklausel (*most favoured nation principle*) bedeutet, dass für jedes Land, mit dem normale Handelsbeziehungen unterhalten werden, die gleichen Regeln wie für den meistbegünstigten Handelspartner gelten und ist eine der wichtigsten Grundlagen der WTO. Ausnahmen von der MFN-Regelung sind beispielsweise Freihandelsabkommen, die Zollpräferenzen nur den Mitgliedern der Freihandelszone einräumen. Der MFN-Zollsatz entspricht somit nicht immer dem tatsächlich angewendeten Zollsatz, da es Ausnahmen und Präferenzregelungen geben kann.

Beispiel makro-dynamische Simulationen oder handelsetheoretisch motivierte Gleichgewichtsmodelle. In diesem Aufsatz werden weiter unten die Resultate einer Input-Output-Analyse dargestellt, die die kurzfristigen Auswirkungen zeigt (siehe Infobox für Details).

Infobox Internationale Input-Output-Analyse

Die weltweiten Handels- und Produktionsverflechtungen können in sogenannten multi-nationalen Input-Output Tabellen dargestellt werden (siehe Timmer et al., 2015, für eine ausführliche Darstellung). Diese zeigt für jedes Land und jede Industrie die notwendigen heimischen und importierten Vorleistungsgüter sowie die heimische Wertschöpfung, die für die Produktion benötigt werden, und die Nachfrage nach heimisch hergestellten und importierten Finalgütern. Weiters können daraus die Lieferungen jeder Industrie an andere Industrien in der eigenen und den ausländischen Ökonomien sowie an die (auch wiederum die heimischen und ausländischen) Endverbraucher abgelesen werden. Die ausländischen Ströme zeigen die Exporte bzw. Importe. Mit diesen Daten lassen sich die notwendigen Inputs an heimischen und importierten Vorleistungsgütern pro Outputeinheit für jede Industrie berechnen, die als technische Koeffizientenmatrix A bezeichnet wird. Analog lässt sich auch die notwendige Wertschöpfung pro Outputeinheit berechnen, die mit einem Vektor v bezeichnet wird. Die Endnachfrage wird in einem Vektor f zusammengefasst, der sowohl die heimische Nachfrage als auch Exporte beinhaltet. Damit kann man das sogenannte nachfrageseitige Leontief-Modell darstellen als $y = (I-A)^{-1}L f$ (wobei I die Einheitsmatrix darstellt). Die Bruttoproduktion y eines Finalgutes entspricht zunächst dem Output der entsprechenden Industrie, die jedoch wiederum Vorleistungen aus anderen Industrien (und Ländern) benötigt. Diese Vorleistungen werden wiederum mit weiteren Inputs hergestellt. Die sich somit ergebende Produktionsverflechtung wird durch die Leontief-Inverse L abgebildet. Multipliziert man die sich ergebende Bruttoproduktion y mit dem v und summiert über die Industrien, ergibt sich das BIP eines Landes. Ändert sich die Finalnachfrage (z.B. sinken aufgrund der Erhebung von Zöllen die Exporte), ergeben sich entsprechende Änderungen der Bruttoproduktion und somit der Wertschöpfung bzw. BIP der Länder. In unserer Analyse – basierend auf den FIGARO-Tabellen von Eurostat, die 46 Länder und 64 Industrien abdecken – wird im Wesentlichen eine Annahme über die Auswirkungen der US-Zölle auf die Exporte der Länder und Industrien getroffen und die aufgrund der internationalen Produktionsverflechtungen daraus resultierenden direkten und indirekten Effekte auf das BIP der Länder mit Hilfe des Leontief-Modells berechnet.

4.1. Direkte und indirekte Abhängigkeiten

Bei der Analyse ist wichtig zu beachten, dass erstens die von Seiten der USA angekündigten Zollerhöhungen viele Länder in unterschiedlichem Ausmaß mehr oder weniger gleichzeitig treffen könnten oder werden und es zweitens starke Abhängigkeiten der Länder untereinander gibt. Fokussiert man sich zunächst nur auf die Exporte der jeweiligen Länder in die USA (oder umgekehrt, der Importe der USA aus den Ländern, die mit den entsprechenden Zöllen belegt werden), lässt sich die direkte und indirekte Wertschöpfung jedes Landes, die in den gesamten US-Importen (aus allen Ländern) steckt, mit Hilfe von multi-nationalen Input-Output Daten (z.B. FIGARO) berechnen. Abbildung 1 zeigt die Wertschöpfung der

Länder (als Anteil des gesamten BIP), die direkt und indirekt in den gesamten US-Importen steckt.¹³ Dabei wird unterschieden zwischen dem Teil der heimischen Wertschöpfung, der in den Exporten des Landes in die USA steckt, und der heimischen Wertschöpfung, die indirekt in den Exporten der anderen Länder steckt (z.B. die österreichische Wertschöpfung, die in den deutschen Exporten in die USA enthalten ist). Für Österreich ergibt sich, dass die österreichischen Bruttoexporte in die USA etwa 1,7 % zum BIP beitragen; die Bruttoexporte anderer Länder in die USA tragen zu etwa 1,4 % des österreichischen BIP bei, da Österreich Vorleistungsgüter mit entsprechender Wertschöpfung in diese Länder zur Produktion ihrer Exporte liefert.

So gesehen sind Kanada, Mexiko und Irland mit einem Anteil von etwa 15 % des BIP stark abhängig von den Exporten in die USA; Schweiz und Korea weisen Werte von 8 % bzw. 6 % auf. Für die anderen Länder liegen die Anteile unter 5 %. Etwa 4 % des EU-BIP werden direkt und indirekt für die US-Importe erzeugt. Der entsprechende Wert für Österreich liegt bei 3 %.

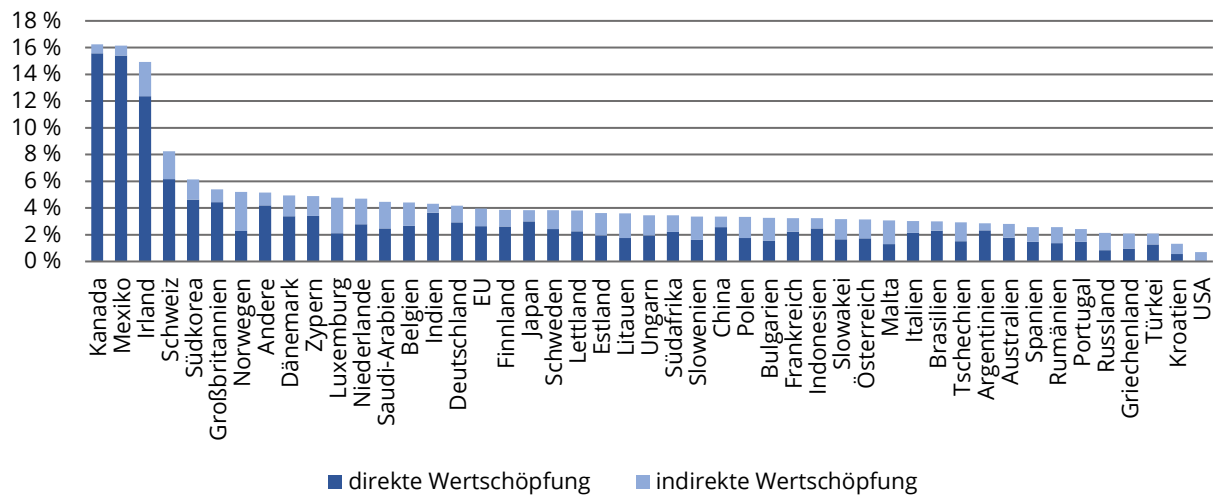
4.2. BIP-Rückgang durch Exportrückgang

Wir verwenden hier eine einfache Berechnung der Effekte eines Rückgangs der US-Importe (d. h. der Exporte der Länder in die USA) mit Hilfe einer Input-Output-Analyse, die – unter bestimmten Annahmen – die unmittelbaren direkten und indirekten Effekte zeigt. Die impliziten Annahmen dabei sind, dass die *discounted reciprocal tariffs* (Tabelle 3) aus den eigenen Berechnungen auf die existierenden Zölle aufgeschlagen werden. Weiter nehmen wir eine Preiselastizität der Nachfrage von -1 (d. h. ein einprozentiger Preisanstieg führt zu einem Rückgang der Nachfrage um 1 %) sowie eine vollständige Überwälzung der Zölle auf die US-Importeure an. Damit gehen die US-Importe proportional zum Anstieg des Zollsatzes zurück.¹⁴ Ebenfalls wird angenommen, dass die USA die geringeren Importe nicht durch eigene Produktion ersetzen kann. Abbildung 2 zeigt die Resultate.

Die am stärksten betroffenen Länder wären Irland mit mehr als 2,5 %, Mexiko mit mehr als 1,5 % und die Schweiz mit etwa 1 % BIP-Verlust. Der BIP-Rückgang der EU läge bei etwas mehr als 0,5 %. Auch die USA wären geringfügig negativ betroffen (mit etwa 0,05 % BIP-Verlust), da diese auch Vorleistungsgüter zur Produktion der Exporte der betroffenen Länder liefern. Wie erwähnt, ist

¹³ Für technische Details solcher Berechnungen siehe Stehrer (2021).

¹⁴ Es ist vielleicht interessant anzumerken, dass das auch den Annahmen in der oben diskutierten Zollformel mit $\varepsilon\phi=-1$ entspricht.

Abbildung 1. Direkte und indirekte Wertschöpfung in den US-Importen in % des BIP 2022.

Quelle: FIGARO, eigene Berechnungen.

die Reaktion der betroffenen Länder gegenüber der aggressiven Zollpolitik der US-Regierung uneinheitlich. Während manche Kompromisse suchen, erheben andere Länder auch Zölle gegenüber den USA in ähnlichem Ausmaß. Abbildung 2 zeigt auch die Effekte auf die USA, wenn alle Länder die Zölle gegen US-Importe um 10 Prozentpunkte erhöhen, ebenfalls unter obigen technischen Annahmen. Das BIP in den USA würde dadurch um 0,4 % sinken; relativ stärker indirekt negativ betroffen wären auch noch Kanada (-0,15 %), Mexiko (-0,12 %) und Irland (-0,09 %). Für alle weiteren Länder wären die Auswirkungen weniger als 0,025 %.

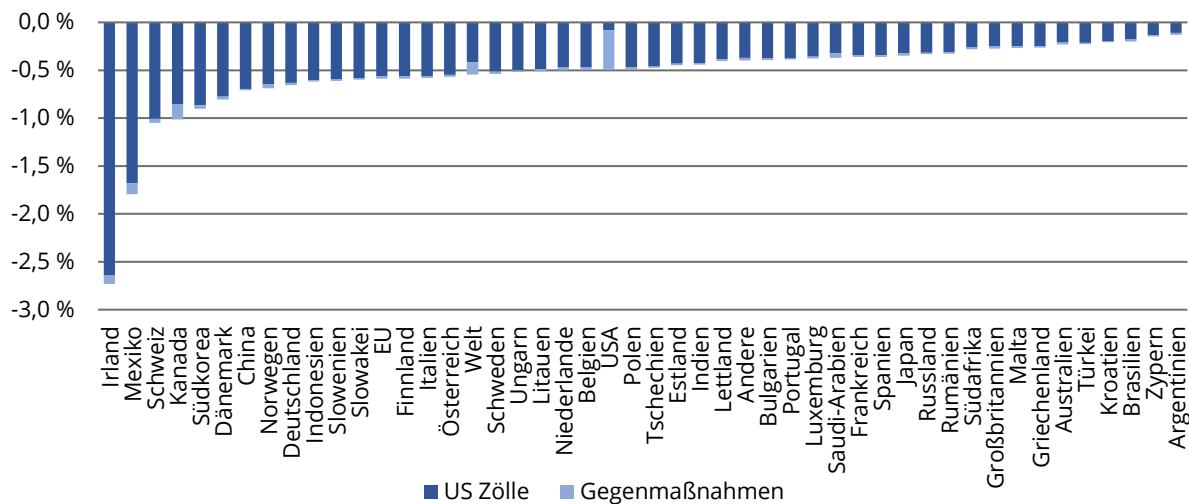
4.3. Weitere und längerfristige Effekte

Diese einfachen Berechnungen zeigen ungefähre Größenordnungen einer Zolleskalation auf das BIP der einzelnen Länder, ohne weitere Effekte zu berücksichtigen, die in etwas komplexeren Modellen – insbesondere Gleichgewichtsmodelle basierend auf Handelsmodellen – berücksichtigt werden (siehe z.B. Stehrer & Reiter, 2025). Diese weisen tendenziell sogar meist etwas geringere Auswirkungen auf das BIP aus, da sie z.B. unterstellen, dass die Handelsströme entsprechend umgeleitet

werden, um wieder zu einem neuen Gleichgewicht mit Vollbeschäftigung zu konvergieren.¹⁵ Jedoch ist sich die wirtschaftswissenschaftliche Forschung weitgehend einig: Derartige Zollerhöhungen haben für alle Länder und die globale Wirtschaft negative Auswirkungen. Am meisten betroffen sind die Länder, gegenüber denen die Zölle eingeführt werden, bzw. die stark (direkt oder indirekt) mit den USA verflochten sind. Zölle würden vor allem die US-Konsument:innen belasten, da sie die Preise in den USA erhöhen bzw. zu höherer Inflation führen würden. Auch US-Unternehmen wären betroffen, da die Kosten für importierte Vorleistungen steigen. Kurzfristig könnten die USA durch höhere Zolleinnahmen fiskalisch profitieren, doch die Realeinkommen der Bevölkerung würden tendenziell sinken.

Obige Simulation stellt auch keine umfassende Analyse dar, vor allem da einzelne Produkte oder Industrien stärker von Zöllen betroffen sind (z.B. Aluminium und Stahl mit einem Zollsatz von 25 %), was einer detaillierteren Analyse bedürfte. Darüber hinausgehende negative Konsequenzen können von der allgemeinen Unsicherheit, die von einer derartig erratischen US-Wirtschaftspolitik ausgeht, einem Rückgang der Investitionen oder der

¹⁵ Konkrete Resultate hängen auch von unterstellten Preiselastizitäten und anderen Variablen und Annahmen ab. Stehrer (2025) vergleicht die Resultate der Auswirkungen einer 10%-igen Zollerhöhung der USA gegen alle Handelspartner in verschiedenen Modellen. Die Auswirkungen in einer Input-Output-Analyse wie in diesem Aufsatz wären für die EU bei etwa -0,2 % des BIP. Diese wären jedoch geringer, wenn man unterstellt, dass die USA die fehlenden Importe durch heimische Produktion ersetzen können. Der gleiche Zollschock in einem Caliendo-Parro-Gleichgewichtsmodell würde mit -0,06 % geringer ausfallen. Der Effekt ist geringer, da in diesem Modell mögliche (eventuell langfristige) Handelsumlenkungen erlaubt werden und auch angenommen wird, dass in allen Ländern wieder Vollbeschäftigung eintritt (somit werden hauptsächlich die sich ändernden Spezialisierungseffekte abgebildet).

Abbildung 2. BIP-Verlust angenommener US-Zölle und Gegenmaßnahmen.

Quelle: FIGARO, eigene Berechnungen.

zunehmen Volatilität auf den globalen Finanz- und Währungsmärkten kommen, die schwer abschätzbar sind.

5. Schlussfolgerungen

Eine Zolleskalation wie von der US-Regierung unter Donald Trump angekündigt, kennt nur Verlierer. Letztlich hängen die tatsächlichen Folgen eines Handelskonflikts zwischen den USA und der EU – oder sogar eines globalen Handelskrieges – in erster Linie von den konkreten US-Maßnahmen und den Gegenmaßnahmen der davon betroffenen Länder ab und sind derzeit schwer abschätzbar. Obwohl die makro-ökonomischen Auswirkungen eventuell verdaubar sind, kommen sie zu einer Unzeit in einer Phase hoher geopolitischer Instabilitäten – teilweise auch befeuert durch die US-Politik – und in einer für Europa schwierigen Konjunkturphase.

Noch gefährlicher ist, dass dadurch das derzeit existierende regelbasierte Handelssystem im Rahmen der vor 30 Jahren gegründeten Welthandelsorganisation (WTO) der Todesstoß versetzt werden könnte – mit unabsehbaren Folgen für die Weltwirtschaft. Die EU und die USA sind in vielen Bereichen, die über den Handel hinausgehen, wirtschaftlich eng miteinander verflochten z.B. bei gemeinsamen Patenten und Innovationen,

ausländischen Direktinvestitionen sowie Forschung und Entwicklung (F&E), wie etwa in Stehrer & Dachs (2025) ausgeführt. Diese bilateralen Beziehungen sind für beide Länder von größerer Bedeutung als die Beziehungen zu China. Eine weitere Zusammenarbeit für beide Seiten wäre von Vorteil und könnte als gemeinsame Strategie dienen, um der Konkurrenz aus China zu begegnen (siehe dazu aus EU-Sicht García-Herrero und Vasselier, 2024). Nichtsdestotrotz bleibt die EU einer der wichtigsten globalen Player, der sich jedoch um die Zukunft seiner Wettbewerbsfähigkeit und Rolle in der Weltwirtschaft und -politik bemühen muss (siehe z.B. Draghi, 2024).

Die Welt – und vor allem die großen Player wie die EU oder China – müssen aber auch zur Kenntnis nehmen, dass die US-Administration unter Donald Trump das internationale Wirtschaftssystem aktiv und radikal ändern will und dafür auch negative Konsequenzen für die anderen Länder und die Weltwirtschaft durchaus in Kauf nimmt (Fischer und Fuster, 2025). „The next Trump term presents potential for sweeping change in the international economic system and possible accompanying volatility. It is important for investors to understand the tools that might be employed for such purposes, as well as the means by which government may attempt to avoid unwelcome consequences.“ (Miran, 2024, S. 38).

Referenzen

- Bayoumi, T. & Gagnon, J. E. (2025). *The origins of the US trade deficit and the futility of tariffs*. Abgerufen am 09. August 2025 von <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/origins-us-trade-deficit-and-futility-tariffs>.
- Bunn, D., Muresianu, A. & McBride, W. (2025). *The Good, the Bad, and the Ugly in the One Big Beautiful Bill Act*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://taxfoundation.org/blog/one-big-beautiful-bill-pros-cons/>.
- Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi*. Abgerufen am 05. August 2025 von https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en.
- Eichengreen, B., Mehl, A. & Chițu, L. (2018). *How Global Currencies Work: Past, Present, and Future*. Princeton: Princeton University Press.
- Eichengreen, B. (2011). *Exorbitant Privilege. The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. New York: Oxford University Press.
- Feenstra, R. C. (2004). *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press.
- Felbermayr, G. (2018). Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht?. *ifo-Schnelldienst*, 71(6), S. 3–8.
- Fischer, P. A. & Fuster, T. (2025). „Don't let yourselves be provoked“: US economist Barry Eichengreen's advice for Europe. *NZZ*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://www.nzz.ch/english/economist-barry-eichengreen-warns-trumps-trade-war-could-spark-financial-crisis-ld.1878123>.
- García-Herrero, A. & Vasselier, A. (2024). Updating the EU strategy on China: co-existence while derisking through partnerships. *Bruegel Policy Brief*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://www.bruegel.org/policy-brief/updating-eu-strategy-china-co-existence-while-derisking-through-partnerships>.
- Gourinchas, P.-O., Pazarbasioglu, C., Srinivasan, K. & Valdés, R. (2024). Trade Balances in China and the US Are Largely Driven by Domestic Macro Forces. *IMF Blog*. Abgerufen am 09. August 2025 von <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/09/12/trade-balances-in-china-and-the-us-are-largely-driven-by-domestic-macro-forces>.
- IMF (2025). *External Sector Report. Global Imbalances in a Shifting World*. Washington: International Monetary Fund.
- Lawrence, R. Z. (2025). „Reciprocal“ tariffs: What are they really for?. *PIIE Policy Brief 25-6*. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Miran, S. (2024). *A User's Guide to Restructuring the Global Trading System*. New York: Hudson Bay Capital.
- Obstfeld, M. (2025). Trump's tariffs are designed for maximum damage—to America. *PIIE Policy Brief*. Abgerufen am 09. August 2025 von <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-tariffs-are-designed-maximum-damage-america>.
- Office of the United States Trade Representative. (2025). *Presidential Tariff Actions*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://ustr.gov/issue-areas/reciprocal-tariff-calculations>.
- Statista. (2025). *USA: Handelsbilanzsaldo von 2014 bis 2024*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/15635/umfrage/handelsbilanz-der-usa/>.
- Stehrer, R. (2021). Source – Assembly – Sink: Value Added Flows in the Global Economy. *wiiw Working Paper*, 209.
- Stehrer, R. (2025). *Tariff shocks: Comparison of models and results, work in progress*. Präsentation am DG TRADE TEN Meeting in Warschau am 19. Mai 2025.
- Stehrer, R. & Dachs, B. (2025). EU-US relations at stake – to the detriment of both. *wiiw News&Opinion*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://wiiw.ac.at/eu-us-relations-at-stake--to-the-detriment-of-both-n-678.html>.
- Stehrer, R. & Reiter, O. (2025). Mögliche Auswirkungen der von D. Trump angekündigten US-Zollerhöhungen. *FIW Spotlight*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://www.fiw.ac.at/2024/10/24/moegliche-auswirkungen-der-von-d-trump-angekuendigten-us-zollerhoehungen/>.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. & deVries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23(3), S. 575–605.
- Tordoir, S., Vallee, S., Reiter, O. & Stehrer, R. (2025). Europe's policy options in the face of Trump's global economic reordering. *European Parliament: In-Depth Analysis 20-03-2025*. Abgerufen am 05. August 2025 von [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/ECTI_IDA\(2025\)764352](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/ECTI_IDA(2025)764352).
- US Congress. (2025). *H.R.1 – One Big Beautiful Bill Act*. Abgerufen am 05. August 2025 von <https://www.congress.gov/bill/119th-congress/house-bill/1/text>.
- WTO, ITC, & UNCTAD. (2024). *World Tariff Profiles*. Geneva: World Trade Organization.

US tariff escalation: Background and effects

The tariff increases announced by the US could be part of a larger plan to reduce the trade deficit and foster reindustrialisation. Customs policy appears to be the means to these ends. This article discusses this background, shows the role of the major players in the global economy and the global imbalances. The impact of tariffs depends on income on the level of tariffs but also on the countries' mutual direct and indirect dependencies on the US economy. The short-term effects on income are simulated in a scenario mimicking the tariffs announced on *Liberation Day*. The resulting negative income effects and the possible further-reaching effects of a destabilisation of the global economic and financial system will likely not change this US policy in the coming years.

© Der/die Autor:in 2025. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).